

FACULDADE DE LETRAS DA UNIVERSIDADE DO PORTO

DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGIA

PROCESSOS DE CAPACITAÇÃO SOCIAL: O CASO DO MICROCRÉDITO

Cristiana Isabel Marques Silva

Relatório de Estágio para obtenção do Grau de Mestre em Sociologia

Orientador: Prof. Doutor Eduardo Vítor Rodrigues

Setembro, 2011

RESUMO

Processos de capacitação social: o caso do microcrédito é uma investigação de âmbito sociológico que aborda as potencialidades e as debilidades do modelo de microcrédito português, enquanto instrumento inovador de capacitação e inclusão social.

O microcrédito surgiu no Bangladesh, em 1976, e chegou a Portugal nos finais da década de 90, através de uma organização do terceiro sector – a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC). Na actualidade, existem já vários programas de microcrédito, promovidos não só por organizações da economia social, como também por instituições bancárias.

Os programas de microcrédito visam melhorar as condições sociais e económicas de uma parte da população excluída do sistema bancário tradicional, ao apoiarem as suas iniciativas de criação do próprio emprego. Todavia, apesar de partilharem a mesma missão, os vários programas apresentam configurações distintas.

Da análise surgiram um conjunto de considerações sobre as virtualidades e as fragilidades do modelo de microcrédito português, bem como sugestões de novas estratégias de actuação, de forma a incrementar a eficácia e eficiência dos programas de microcrédito portugueses, tendo em consideração a análise e interpretação dos sentidos e dos significados atribuídos pelos próprios beneficiários do microcrédito ao recurso a este instrumento, inovador no combate aos processos de pobreza e de exclusão social.

Numa lógica de investigação para a acção, o conhecimento científico procedente da pesquisa foi aplicado a favor da promoção de projectos de inclusão social, no contexto da realização de um estágio curricular numa cooperativa de solidariedade social, em Vila Nova de Gaia. O plano de intervenção do estágio visou, particularmente, a promoção de processos de capacitação e inclusão social da comunidade local, tendo como instrumento impulsionador o microcrédito.

PALAVRAS-CHAVE: capacitação social, economia social, empreendedorismo, empreendedorismo social, inclusão social, microcrédito.

ABSTRACT

Empowerment processes: the case of microcredit is a sociological research that addresses the strengths and weaknesses of the Portuguese microcredit model, as an innovative instrument of empowerment and social inclusion.

Microcredit emerged in Bangladesh in 1976 and arrived in Portugal in the late 90's, through a third sector organization – the National Association of Credit Right. Nowadays, there are already several microcredit programmes promoted not only by social economy organizations, but also by banking institutions.

The microcredit programmes seek to improve social and economic conditions of a part of the population excluded from the traditional bank system, through the support of their initiatives for self-employment. However, despite sharing the same mission, the several programmes have different configurations.

From the analysis emerged a set of considerations about the potentiality and the weaknesses of the Portuguese microcredit model, as well as suggestions for new action strategies, in order to increase the effectiveness and efficiency of Portuguese microcredit programmes, taking into account the analysis and interpretation of the senses and meanings given by the microcredit beneficiaries to the use of this innovative instrument against poverty and social exclusion.

In a research-action logic, the scientific knowledge proceeded from the research was applied in favour of the promotion of social inclusion projects, in the context of a curricular internship in a social solidarity cooperative, in Vila Nova de Gaia. The intervention plan of the internship aimed, in particular, the promotion of processes of empowerment and social inclusion of the local community, having as driver instrument the microcredit.

KEYWORDS: empowerment, entrepreneurship, microcredit, social economy, social entrepreneurship, social inclusion.

RESUMÉ

Processus d'autonomisation sociale : le cas du microcrédit est une recherche sociologique qui met en vue les aspects positifs et les faiblesses du modèle de microcrédit portugais, comme instrument innovateur d'autonomisation et d'inclusion sociale.

Le microcrédit a émergé au Bangladesh, en 1976, et arrive au Portugal à la fin de la décade de 90, grâce à une organisation du troisième secteur – l'Association Nationale de Droit au Crédit (ANDC). Actuellement il y a déjà plusieurs programmes de microcrédit, promus pas seulement par des organisations de l'économie sociale, mais aussi par des institutions bancaires.

Les programmes de microcrédit visent à améliorer les conditions sociales et économiques d'une partie de la population exclue du système bancaire traditionnel, en donnant support à ses initiatives de création du propre emploi. Cependant, bien qu'ils partagent la même mission, les plusieurs programmes présentent différentes configurations.

De l'analyse faite on peut distinguer un ensemble de considérations sur les potentialités et les faiblesses du modèle de microcrédit portugais, ainsi que des suggestions de nouvelles stratégies d'action, afin d'augmenter l'efficacité et l'effcience des programmes de microcrédit, tenant compte l'analyse et l'interprétation des senses et significations attribués par les bénéficiaires de microcrédit à cet instrument innovateur pour la lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale.

Dans une logique de recherche-action, la connaissance scientifique de la recherche a été appliquée en faveur de la promotion de projets d'inclusion sociale, dans le cadre de la réalisation d'un stage dans une coopérative de solidarité sociale, à Vila Nova de Gaia. Le plan d'intervention du stage a comme but, particulièrement, la promotion des processus d'autonomisation et d'inclusion sociale de la communauté locale, ayant comme instrument de soutien le microcrédit.

MOTS-CLÉS: autonomisation sociale, économie sociale, entrepreneuriat, entrepreneuriat sociale, inclusion sociale, microcrédit.

AGRADECIMENTOS

Este trabalho simboliza o culminar de um percurso verdadeiramente marcante para mim, não só a nível profissional, mas também a nível pessoal. Não posso, por isso, deixar de apresentar com uma palavra especial todos aqueles que, de alguma forma, me acompanharam neste percurso, nem sempre fácil, mas profundamente gratificante.

Agradeço o apoio absoluto e a disponibilidade total do Prof. Doutor Eduardo Vítor Rodrigues, mestre em técnicas de motivação por choque. Sempre exigente e desafiador, agradeço a sua paciência e os esclarecimentos sábios nos momentos de orientação.

Sou grata a todos os professores que me acompanharam nesta jornada académica, pelos conhecimentos e ensinamentos transmitidos.

Quero também deixar um agradecimento especial à direcção da Cooperativa de Solidariedade Social Sol Maior, por me terem prontamente acolhido para a realização do estágio curricular. À Dra. Sandra Amaro, agradeço a total disponibilidade demonstrada para a orientação do estágio, as trocas de ideias e as sugestões tão frutuosas. Aos restantes elementos da equipa de RSI, agradeço a colaboração, o apoio, a simpatia e a boa disposição com que sempre me presentearam.

Agradeço à Dra. Marta Mucha e à Dra. Joana Afonso, técnicas de microcrédito da ANDC, pelas experiências e saberes partilhados, bem como pela valiosíssima colaboração na organização dos grupos de discussão.

O meu agradecimento a todos aqueles que se disponibilizaram a colaborar e a participar nas actividades de estágio. À Dra. Sónia Loureiro, animadora do GIP da Junta de Freguesia de Oliveira do Douro, pela sua preciosa colaboração na divulgação das sessões de trabalho e no recrutamento de participantes para as mesmas. À Dra. Maria Freitas, animadora do GIP da Cooperativa Sol Maior, pela ajuda na divulgação do serviço e das actividades do GAEM.

Agradeço, igualmente, ao Dr. Marco Lamas e ao Dr. Marco Mendes, da IncubIT; ao Dr. Pedro Xavier, do Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo da Cidade das Profissões; à Dra. Margarida Sobral e ao Dr. José Fernando Santos, do Microcrédito Millennium BCP; à Dra. Aurora Costa e à Dra. M^a Emília Ferreira, da Thinking BI'z, pela participação e dinamização das sessões de trabalho integradas no estágio, bem como pela total disponibilidade que demonstraram para colaborar com tudo o que fosse necessário.

Uma palavra de apreço a todos os meus amigos e fiéis companheiros de faculdade, por me terem acompanhado incessantemente neste percurso e por se terem demonstrado sempre disponíveis para a partilha e reflexão de questões inquietantes, inerentes à investigação.

Ao Fábio, com quem partilhei muitas das minhas angústias e que sempre me fez acreditar que seria capaz, agradeço a força que me transmitiu em todos os momentos, bem como os seus contributos geográficos.

Por fim, dedico este trabalho aos meus pais, por terem sempre acreditado em mim, desde o primeiro ano de faculdade, onde tudo parecia difícil. Agradeço o facto de compreenderem as minhas ausências e de nunca me terem deixado desistir, dando-me sempre todo o apoio e o incentivo de que precisava para a concretização deste objectivo de vida.

A todos, o meu profundo reconhecimento e gratidão.

ÍNDICE

Resumo.....	iii
Abstract	v
Resumé.....	vii
Agradecimentos.....	ix
Índice	xi
Índice de figuras e quadros.....	xiv
Lista de siglas e de acrónimos.....	xv
Introdução.....	1
Parte I. Problematização teórico-conceptual do objecto de estudo	7
Capítulo 1. Contextualização teórico-histórica da economia social em Portugal	7
1.1. O modelo de Estado-Providência português no contexto europeu – especificidades e desafios.....	7
1.2. O peso da economia social em sociedades semi-periféricas – o caso de Portugal	18
1.3. O papel das instituições da economia social no processo de capacitação das populações e dos territórios.....	27
1.3.1. O cooperativismo e o cooperativismo de solidariedade social	32
Capítulo 2. O papel do empreendedorismo e do microcrédito no processo de capacitação social.....	37
2.1. O empreendedorismo enquanto estratégia de capacitação social.....	37
2.1.1. As dinâmicas empreendedoras em Portugal – o desafio para o crescimento sustentado do país.....	42
2.1.2 Breve abordagem histórico-legislativa dos incentivos públicos ao empreendedorismo	45
2.2. O microcrédito como instrumento inovador de intervenção e capacitação social	50
2.2.1. Políticas europeias e nacionais promotoras do microcrédito	55
2.2.2. Programas de microcrédito existentes em Portugal	58
Parte II. Modelo analítico e enquadramento técnico-metodológico	69
Capítulo 3. Problema científico.....	69
3.1. Construção do modelo de análise, objectivos e hipóteses teóricas	69

Capítulo 4. Procedimentos técnico-metodológicos.....	73
4.1. Estratégia de Pesquisa	73
4.2. Instrumentos técnico-metodológicos.....	75
4.2.1. Análise documental	75
4.2.2. Entrevistas de carácter exploratório	75
4.2.3. <i>Focus groups</i>	76
4.3. Opções técnico-metodológicas de tratamento da informação recolhida.....	82
4.3.1. Análise de conteúdo	82
Parte III. Investigação-acção.....	85
Capítulo 5. Análise dos resultados da pesquisa empírica	85
5.1. O processo de criação do próprio emprego – motivações e adversidades	85
5.2. A evolução dos negócios – problemas de sustentabilidade e o recurso ao apoio da família.....	89
5.3. O impacto social e económico da criação do próprio emprego	91
5.4. Avaliação da experiência empreendedora e do acompanhamento institucional de que beneficiaram – sugestão de novas estratégias de actuação	92
5.5. Definição de perfis-tipo dos beneficiários do microcrédito	94
Capítulo 6. Plano de intervenção adoptado no estágio	95
6.1. A Cooperativa de Solidariedade Social Sol Maior, CRL – apresentação e caracterização da organização acolhedora	95
6.2. Planeamento da estratégia de intervenção.....	101
6.3. Análise das actividades de estágio realizadas	103
6.4. Breve caracterização socioprofissional do público-alvo	106
Capítulo 7. Reflexões finais sobre o estágio	109
7.1. Avaliação das sessões de trabalho promovidas	109
7.2. Reflexão global sobre o estágio	110
7.3. Recomendações e propostas para futuras intervenções.....	112
Conclusões.....	115
Bibliografia	123
Monografias	123
Artigos e publicações em monografias	126

Documentos electrónicos	128
Documentos legislativos	130
Sites oficiais	134
Anexos	135
Anexo I. Programas de Microcrédito existentes em Portugal (2010)	137
Anexo II. Guiões de Entrevistas Exploratórias	141
Anexo III. Grelha com Caracterização dos Participantes dos Grupos de Discussão	145
Anexo IV. Guião dos Focus Groups	149
Anexo V. Grelhas de Análise das Entrevistas Exploratórias	153
Anexo VI. Grelhas de Análise dos Focus Groups.....	171
Anexo VII. Logotipo do GAEM	197
Anexo VIII. Publicações no Blog do GAEM.....	201
Anexo IX. Cartaz do GAEM.....	227
Anexo X. Desdobrável do GAEM	231
Anexo XI. Cartaz do Ciclo de Sessões de Trabalho sobre Empreendedorismo e Microcrédito	235
Anexo XII. Ficha Técnica das Sessões de Trabalho	239
Anexo XIII. Certificado de Participação.....	243
Anexo XIV. Ficha de Acompanhamento do Utente	247
Anexo XV. Teste ao Perfil Empreendedor.....	251
Anexo XVI. Plano de Negócios	257
Anexo XVII. Ficha de Avaliação das Sessões de Trabalho	273

ÍNDICE DE FIGURAS E QUADROS

Figuras

Figura 1. Evolução do número de projectos creditados pela ANDC, entre 1999-2011 (até Junho).....	58
Figura 2. Modelo de Análise.....	69
Figura 3. Instrumentos técnico-metodológicos da investigação empírica	73
Figura 4. Estratégia técnico-metodológica.....	84
Figura 5. Enquadramento geográfico do concelho de Vila Nova de Gaia e da freguesia de Oliveira do Douro.....	99
Figura 6. Fases da Investigação-Acção	102
Figura 7. Diagnóstico de áreas de intervenção estratégicas	102

Quadros

Quadro 1. Os modelos de Welfare State, segundo Esping-Andersen.....	11
Quadro 2. O modelo da Europa do Sul, segundo Ferrera	14
Quadro 3. Evolução do movimento cooperativo português, por ramo (1995-2010).....	33
Quadro 4. Distribuição dos projectos aprovados pela ANDC e creditados, por grupo etário e género	59
Quadro 5. Distribuição dos projectos aprovados pela ANDC e creditados, por habilitações literárias e género	60
Quadro 6. Operações aprovadas e crédito concedido pelo Microcrédito Millennium BCP (2005-2010).....	64
Quadro 7. Crédito concedido e projectos apoiados pelo Microcrédito BES (2009-1º Trimestre de 2010).....	65
Quadro 8. Distribuição dos projectos apoiados pelo Microcrédito BES, por grupo etário	65
Quadro 9. Distribuição dos projectos apoiados pelo Microcrédito BES, por habilitações literárias	66

LISTA DE SIGLAS E DE ACRÓNIMOS

- AMP** – Área Metropolitana do Porto
- ANDC** – Associação Nacional de Direito ao Crédito
- ANJE** – Associação Nacional de Jovens Empresários
- ATCP** – Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projectos
- BES** – Banco Espírito Santo
- CASES** – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social
- CATL** – Centro de Actividades de Tempos Livres
- CE** – Comissão Europeia
- CEE** – Comunidade Económica Europeia
- CGD** – Caixa Geral de Depósitos
- DLD** – Desempregados de Longa Duração
- EUA** – Estados Unidos da América
- GAEM** – Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito
- GIP** – Gabinete de Inserção Profissional
- IDL** – Iniciativas de Desenvolvimento Local
- IEFP** – Instituto de Emprego e Formação Profissional
- ILE** – Iniciativas Locais de Emprego
- IPSS** – Instituição Particular de Solidariedade Social
- MSE** – Mercado Social de Emprego
- PADES** – Programa de Apoio ao Desenvolvimento Económico e Social
- PAECPE** – Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego
- PIB** – Produto Interno Bruto
- PNM** – Programa Nacional de Microcrédito
- RSI** – Rendimento Social de Inserção
- SCML** – Santa Casa da Misericórdia de Lisboa
- UE** – União Europeia

INTRODUÇÃO

A abordagem sociológica presente na investigação promove a discussão sobre políticas públicas e sociais que visam combater as múltiplas formas de desigualdades sociais, fruto dos disfuncionamentos do sistema económico capitalista. Nesse sentido, o objecto de estudo sobre o qual incide o nosso enfoque analítico é o microcrédito. Não é nosso propósito discutir em profundidade a problemática da pobreza, assunto amplamente debatido nas últimas décadas, mas sim abordar o microcrédito enquanto instrumento inovador das políticas públicas e sociais no combate aos processos de pobreza e de exclusão social, bem como instrumento inovador de intervenção e de promoção de processos de capacitação social.

O microcrédito, que consiste num processo de concessão de empréstimos de pequenos montantes económicos sem exigência de garantias reais para financiar a iniciativa económica da população excluída do sistema financeiro tradicional, pretende, sobretudo, impulsionar a geração de rendimento, promovendo melhorias na qualidade de vida da população afectada directamente pelos problemas sociais da pobreza e exclusão social. Desse modo, este instrumento, gerador de criação de emprego e promotor de processos de mudança social, desempenha um papel activo na promoção do desenvolvimento socioeconómico de uma região e de um país.

Todavia, importa destacar que o microcrédito não é visto como a solução para todos os problemas ligados à pobreza e à exclusão social, mas antes como um instrumento de intervenção social disponível para esse mesmo fim. Percebe-se, assim, que a análise do empreendedorismo por via do microcrédito surge de uma vontade analítica de compreender os processos sociais decorrentes do recurso ao microcrédito para a criação do próprio emprego, por parte de actores que vivenciam situações de fragilização e vulnerabilidade social.

A opção pela indagação sociológica sobre este objecto de estudo em concreto prende-se, sobretudo, com o particular interesse analítico da investigadora pela grande problemática sociológica relacionada com a pobreza e a exclusão social. Assim, a tomada de conhecimento sobre este instrumento, recente na sociedade portuguesa e inovador no que concerne às políticas de intervenção e capacitação social, suscitou-nos uma enorme «curiosidade sociológica», pelo que a presente investigação procura conhecer e explorar este novo problema sociológico. Ademais, apuramos que a produção teórica nacional sobre este objecto de estudo é, ainda, muito incipiente no âmbito das ciências sociais e, em particular, no campo sociológico. Nesse sentido, é nosso intuito contribuir com novos conhecimentos científicos sobre a temática em estudo.

No que respeita às linhas orientadoras da investigação sociológica que aqui consta, a questão de partida orientadora dos procedimentos teóricos e metodológicos desenvolvidos ao longo da pesquisa prende-se com a identificação das potencialidades e das debilidades do modelo de microcrédito português, enquanto instrumento de combate aos processos de pobreza e de exclusão social e promotor de processos de capacitação social.

O facto do modelo de microcrédito português resultar de um processo de adaptação do modelo originário do Bangladesh à realidade social, demográfica, cultural e económica do nosso país, suscitou-nos o interesse por compreender os tipos de ajustamentos efectuados e as configurações do modelo de microcrédito adoptadas pelas instituições sociais e bancárias com programas de microcrédito. Complementarmente, entendemos pertinente para a análise indagar sobre as virtualidades do modelo de microcrédito português enquanto instrumento de capacitação social, simultaneamente à identificação das suas fragilidades, de forma a compreender as situações em que o instrumento não é eficaz e procurar identificar as causas subjacentes a essas situações, de forma a sugerir novas estratégias de actuação que promovam a eficácia e eficiência do modelo.

Por outro lado, entendemos ser pertinente subdividir os objectivos norteadores da pesquisa em teóricos e empíricos, uma vez que desenvolvemos uma investigação para a acção.

Relativamente aos objectivos teóricos, reafirmamos uma vez mais o objectivo geral de analisar as potencialidades e as debilidades do modelo de microcrédito português, como instrumento inovador de capacitação e inclusão social. Nesse sentido, procuramos estudar o papel que a economia social desempenha na sociedade portuguesa e a sua relação com instrumentos e práticas do Estado-Providência, bem como explorar as configurações do modelo de microcrédito adoptado em Portugal. Por sua vez, pretendemos também diagnosticar *handicaps* psicossociais e formativos dos clientes do microcrédito, que de alguma forma obstaculizam o processo de criação do próprio negócio, assim como analisar as percepções subjectivas dos beneficiários do microcrédito sobre o recurso a este produto para a criação do próprio emprego. Por último, procuramos identificar virtualidades e fragilidades institucionais do acompanhamento prestado aos beneficiários do microcrédito.

No que concerne aos objectivos empíricos da pesquisa, estes derivam da discussão teórica e empírica desenvolvida ao longo da investigação e dizem respeito ao estágio curricular realizado, que visou conciliar a criação de um serviço válido para o campo de actuação e intervenção social da organização acolhedora, com o desenvolvimento de competências profissionais por parte da investigadora, recém-formada no campo disciplinar

da sociologia. Assim, o objectivo geral da realização do estágio foi o de contribuir para o *empowerment* da instituição acolhedora, ao dotá-la de um novo instrumento de intervenção social, capaz de promover o desenvolvimento socioeconómico e a capacitação social da comunidade local. Com esse intuito, foram delineados um conjunto de objectivos específicos, entre os quais criar um serviço de apoio ao empreendedorismo e ao microcrédito, de forma a divulgar e a esclarecer a comunidade local acerca dos programas de apoio à criação do próprio emprego existentes, para, por sua vez, proceder à mediação entre os potenciais empreendedores da comunidade local identificados e as entidades ligadas ao empreendedorismo e ao microcrédito. Por outro lado, o estágio visou, igualmente, promover a capacitação de potenciais empreendedores, que se encontrassem numa situação de fragilização social, assim como proporcionar um atendimento personalizado e um acompanhamento em proximidade a públicos desfavorecidos com capacidades empreendedoras.

Expostos o objecto de estudo e justificadas a escolha da problemática em análise e a pertinência da investigação desenvolvida, estamos em condições de proceder a uma breve descrição e explanação da estrutura do trabalho que aqui figura.

No que respeita ao conteúdo adoptado para o mesmo, este encontra-se estruturado de forma tripartida – a primeira parte respeita à problematização teórico-conceitual do objecto de estudo, seguida do modelo analítico e enquadramento técnico-metodológico da investigação empírica e, por fim, apresentamos o plano da investigação-acção.

A primeira parte, referente à problematização teórico-conceitual do objecto de estudo, pretende, primordialmente, inscrever numa dimensão de análise macrossociológica o objecto de estudo. Assim, a análise direccionou-se para a compreensão das dimensões institucionais, de carácter global e macro, inscrevendo a abordagem nesse contexto económico, social, político e cultural. Esta opção é fundamental para conseguir compreender as dimensões mais globais que interagem com os fenómenos em estudo.

Nesse sentido, no primeiro capítulo procuramos contextualizar teórica e historicamente a economia social em Portugal, de forma a conhecermos o papel que as instituições do terceiro sector têm vindo a desempenhar no processo de capacitação social das comunidades mais vulneráveis a problemas sociais, como os relacionados com a pobreza e a exclusão social. Desse modo, começamos por analisar o contexto de emergência do modelo de Estado-Providência português e a configuração que este assume na actualidade, ao que se apura que as suas especificidades acabam por exercer uma influência determinante sobre o importante papel que as organizações pertencentes à economia social desempenham em

sociedades semi-periféricas, como Portugal, na promoção de processos de capacitação de populações e de territórios.

No capítulo 2 focalizamos a nossa análise no aprofundamento do conhecimento sobre o empreendedorismo e o microcrédito, enquanto estratégia e instrumento de capacitação social, respectivamente. Com esse intuito, analisamos as características partilhadas e divergentes entre o empreendedorismo de negócios e o empreendedorismo social, uma vez que o microcrédito em Portugal conjuga estas duas formas de empreendedorismo. Ademais, aprofundamos a questão das dinâmicas empreendedoras em Portugal e dos incentivos públicos ao empreendedorismo, de forma a compreender os contornos principais dos processos empreendedores que têm sido desenvolvidos em contexto nacional. Por último, procuramos definir as configurações do modelo de microcrédito adoptado em Portugal, tendo em atenção o modelo original delineado por Muhammad Yunus. Com esse intuito, analisamos as políticas europeias e nacionais que têm sido promovidas com o intuito de ampliar o campo de intervenção deste instrumento de capacitação social, bem como as características dos programas de microcrédito existentes em Portugal na contemporaneidade, dinamizados não só pelo sector da economia social, mas igualmente pelo sector bancário.

Posteriormente a estes dois capítulos, entramos na segunda parte do trabalho, onde se disserta sobre o modelo de análise e os procedimentos técnico-metodológicos da pesquisa empírica. Desse modo, no capítulo 3 abordamos a construção do problema científico, no que respeita ao modelo de análise adoptado para a pesquisa e à sua relação com os objectivos e hipóteses teóricas do estudo.

Por sua vez, o capítulo 4 contempla informação sobre as opções técnico-metodológicas, que recaem sobre uma estratégia de pesquisa iminentemente qualitativa, na qual a aproximação ao terreno empírico se procede através de entrevistas de carácter exploratório a informantes privilegiados e de grupos de discussão com beneficiários do microcrédito, por se tratarem de técnicas qualitativas que permitem ao investigador aceder à dimensão microsociológica da análise – os sentidos e os significados atribuídos pelos actores sociais à experiência vivenciada pela criação do próprio negócio, por via do recurso ao microcrédito.

A última parte, relativa ao plano de investigação para a acção, contempla os três últimos capítulos do trabalho. Assim, o capítulo 5 contém a análise e interpretação dos resultados da investigação empírica, que resulta do tratamento da informação qualitativa por via da análise de conteúdo. Desta forma, procuramos produzir novo conhecimento e saberes sobre as potencialidades e debilidades do modelo de microcrédito adoptado em Portugal, por

via das representações, opiniões e percepções dos actores que experienciaram o acesso a este benefício para criarem o seu próprio emprego, por se encontrarem em situações económicas e sociais particularmente vulneráveis.

Ademais, a aproximação ao terreno permitiu-nos identificar áreas de intervenção estratégicas, que foram contempladas no plano de intervenção que orientou as actividades promovidas no âmbito do estágio curricular desenvolvido numa organização da economia social – a Cooperativa de Solidariedade Social Sol Maior, CRL. Assim, no capítulo 6, após a apresentação e caracterização das áreas de actuação da organização acolhedora do estágio, explicitamos o planeamento da estratégia de intervenção. Em seguida, analisamos as actividades de estágio que procuram corresponder aos objectivos empíricos da pesquisa, assim como traçamos uma breve caracterização socioprofissional do público-alvo envolvido nas actividades realizadas.

Para finalizar, no último capítulo apresentamos não só a avaliação das actividades de estágio efectuada pelos actores da comunidade local envolvidos nas mesmas, como também expomos a nossa reflexão pessoal sobre as actividades de estágio e os ganhos de competências que adquirimos com a experiência, assim como procuramos traçar recomendações e propostas de intervenções futuras, de forma a potenciar a inserção profissional dos sociólogos.

Por último, a parte que condensa as conclusões atingidas com o desenvolvimento desta investigação contempla a confrontação teórica dos resultados com os objectivos e as hipóteses orientadoras da pesquisa, nomeadamente no que respeita às potencialidades e debilidades do modelo de microcrédito português, como instrumento de capacitação social e de combate aos processos de pobreza e exclusão social. Ademais, apresentamos também um conjunto de conclusões problematizadoras, que contemplam, para além de sugestões de novas estratégias de actuação por parte das entidades que prestam apoio e acompanhamento aos beneficiários do microcrédito, um conjunto de contributos críticos para aprofundamento e novas pistas de investigação.

Deste modo, é nosso intuito tornar perceptível ao leitor o esforço de operacionalização teórico-conceptual e de constante vaivém entre os pressupostos teóricos e a realidade empírica realizado ao longo de toda a investigação, de forma a produzir novo conhecimento sobre o objecto de estudo da pesquisa – o microcrédito.

PARTE I. PROBLEMATIZAÇÃO TEÓRICO-CONCEPTUAL DO OBJECTO DE ESTUDO

CAPÍTULO 1. CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICO-HISTÓRICA DA ECONOMIA SOCIAL EM PORTUGAL

1.1. O modelo de Estado-Providência português no contexto europeu – especificidades e desafios

Na segunda metade do século XX, Portugal vivenciou um profundo e acelerado processo de mudança social. Se não existem sociedades estáticas, a verdade é que existem ritmos de mudança muito diferenciados, e “Portugal conheceu ritmos de mudança excepcionalmente acelerados” (Barreto, 2000:39). Estas profundas alterações que marcaram Portugal nas últimas cinco décadas revestem-se de particularidades, “dados os tempos (mais tardios) e os ritmos (mais acelerados)” (Barreto, 2000:450), e mudaram verdadeiramente o retrato da sociedade portuguesa, nos mais diversos domínios – demografia, família, educação, emprego, política, saúde, economia, entre outros¹.

Em termos de políticas de protecção social, o debate e a distinção entre protecção social pública (estatal) e privada (individualista) surgem aquando da explosão demográfica verificada entre a segunda metade do séc. XIX e a I Guerra Mundial, devido ao acentuar dos níveis de pobreza de parte da população.

No âmbito deste debate, evidenciam-se dois modelos de protecção social pública: o modelo preconizado por Bismarck e o modelo de Beveridge. De forma sucinta, o primeiro nasce em finais do séc. XIX e baseia-se numa lógica de solidariedade profissional, surgindo para proteger os trabalhadores em caso de perda de rendimento, por razões de desemprego, doença, velhice ou incapacidade para o trabalho². Deste modo, “o Estado passa a impor um seguro social obrigatório como mecanismo de salvaguarda” (Rodrigues, 2010:64). Todavia, esta prestação contributiva, ao invés de promover a coesão social, conduziu ao aumento da pressão social, uma vez que excluía do sistema uma grande parcela da classe operária, por não auferirem rendimentos suficientes para pagar o seguro social.

No seguimento do insucesso do modelo bismarckiano, fundamentalmente por condicionar a protecção social ao factor trabalho, surge o modelo de solidariedade nacional de

¹ Cf. a este propósito Barreto, 2000:37-57.

² Com a Revolução Industrial, multiplicam-se os acidentes de trabalho, que passam, desta forma, a ser considerados como um dos principais riscos sociais dos trabalhadores e a estar salvaguardados pela protecção social.

Beveridge, já no decorrer do séc. XX. Assim, o modelo beveridgiano apresenta uma preocupação com o princípio da universalidade – “Trata-se agora já não de proteger parte da população contra a ocorrência de certas eventualidades, mas sim de garantir a todo o cidadão um rendimento suficiente para a sua subsistência e da sua família” (Cabral, 2001:53 cit. por Rodrigues, 2010:65). Nesse sentido, o acesso à protecção social deixa de estar dependente do factor trabalho e do regime contributivo, para abarcar todos os que estiverem numa situação de vulnerabilidade social.

Entretanto, é com a grande depressão de 1929, mas sobretudo no pós II Guerra Mundial, que emerge a figura do Estado-Providência (*Welfare State*). As crises e os problemas sociais provenientes destes momentos históricos vieram evidenciar a necessidade dos governos adoptarem a teoria postulada por John M. Keynes, nos anos 1920 e 1930, e que se baseia na importância do Estado exercer uma intervenção activa na economia, na medida em que, “Em contraposição ao estado neutro, o Estado interventor propunha-se reduzir a irracionalidade da economia, tendo pois um papel de administrador positivo do progresso. Neste percurso veio não só suscitar o investimento na solidariedade, tendo passado mesmo a ser responsável por ela” (Rodrigues, 1999:35). Estava, assim, criado o contexto propício à emergência do Estado de bem-estar social, capaz de assegurar as condições mínimas de sobrevivência a todos os cidadãos, garantir o pleno emprego e o desenvolvimento social.

Tal como aconteceu em muitos outros aspectos, a universalização do Estado de protecção social ocorreu mais tardiamente em Portugal do que nos restantes países europeus. Só nos finais da década de 60 se iniciou o processo de emergência do Estado-Providência português, tal como hoje o conhecemos. Porém, as circunstâncias da sua emergência revestem-se de particularidades, que em nada favoreceram a construção de um Estado-Providência forte.

Foi ainda durante o governo de Marcelo Caetano que surgiram os seguros sociais obrigatórios, o primeiro passo para a construção do Estado-Providência em Portugal, não numa lógica de abertura do regime às questões sociais, mas antes com o propósito de manter a coesão social e assegurar a continuidade do regime. Contudo, os seguros sociais obrigatórios apenas protegiam os cidadãos assalariados, deixando de fora do sistema os mais desfavorecidos³. Assim, é apenas com a queda do regime ditatorial e com a implantação da democracia que o sistema de protecção social se universaliza.

³ Adoptou-se, assim, o modelo de solidariedade profissional de Beveridge, baseado numa lógica de «*workfare*», na qual a protecção social está directamente condicionada pelo factor trabalho. Este modelo vai influenciar a

O processo de edificação do Estado-Providência português foi semelhante ao dos restantes países europeus, mas o carácter tardio e o contexto económico pouco favorável à implementação de um Estado de bem-estar universal, condicionaram a consolidação de um Estado-Providência robusto, tanto em Portugal, como nos restantes países que constituem o modelo social da Europa do Sul, que caracterizaremos mais adiante.

Pode-se, assim, dizer que a emergência do Estado-Providência em Portugal coincidiu com um contexto económico pouco propício. Enquanto que os países europeus que iniciaram a construção do seu Estado de bem-estar no início do século XX beneficiaram de um contexto económico pujante – os denominados «trinta anos gloriosos» (1945-1975) –, no caso de Portugal e dos restantes países da Europa do Sul, a edificação dos seus Estados-Providência foi fortemente penalizada pela crise e clima de austeridade económica (Silva; 2000:54-55). Deste modo, percebe-se que “A circunstância de só nos anos 70 Portugal ter reunido as condições indispensáveis à adopção de políticas sociais muito expansionistas, quando todos os factores para as executar começavam a tornar-se desfavoráveis, explica o grande impulso que se regista entre 1960 e 1975 e a relativa estagnação verificada ulteriormente” (Carreira, 1996:267).

Por sua vez, Boaventura Sousa Santos (1993:43-44) defende que nunca se chegou a institucionalizar um verdadeiro e sólido Estado-Providência em Portugal, classificando o Estado de bem-estar português de «*semi*-Estado-providência» ou «*quasi*-Estado-providência», na medida em que, para o autor, o que sustenta os Estados-Providência são quatro elementos estruturais – “um pacto entre o capital e o trabalho sob a égide do estado, com o objectivo fundamental de compatibilizar capitalismo e democracia; uma relação constante, mesmo que tensa, entre acumulação e legitimação; um elevado nível de despesas em investimentos e consumos sociais; e uma estrutura administrativa consciente de que os direitos sociais são direitos dos cidadãos e não produtos de benevolência estatal” –, pelo que considera que o caso português não apresenta estes requisitos e, por isso, denomina-o de «*semi*-Estado-providência».

Assim, o período de iniciação do processo de construção do Estado de protecção social em Portugal coincide com o surgimento dos primeiros debates sobre a crise do *Welfare State* e a necessidade de se reconfigurar e redefinir o seu papel, funções e mecanismos de funcionamento. Para além disso, também a questão da universalização e igualitarismo no acesso aos benefícios sociais tem sido assunto de polémica: “ao conferirem os mesmos

configuração do Estado-Providência português, em que se verifica, cada vez mais, que para ter direito a protecção social é necessário fornecer, em contrapartida, um trabalho à sociedade.

direitos e os mesmos benefícios a pessoas e grupos sociais de recursos económicos muito diferentes, os dispositivos em vigor podem contrariar os propósitos redistributivos do sistema. Além de que contribuem para o esgotamento financeiro e para as dificuldades em acorrer às necessidades dos realmente mais fracos” (Barreto, 2000:64). Neste domínio, tem-se assistido à progressiva perda da universalidade das políticas sociais e, concomitantemente, ao enfraquecimento do Estado-Providência português.

Um dos principais factores impulsionadores da emergência do Estado-Providência em Portugal foi, como já vimos, a revolução política de 1974. Com a emergência de um regime democrático e a sua confrontação com as desigualdades fomentadas pelo sistema capitalista, estavam criadas as condições para a constituição do Estado-Providência em Portugal (Rodrigues, 2010:40).

Por outro lado, a adesão à CEE, em 1986, também contribuiu para a modernização da sociedade portuguesa e para a sua progressiva aproximação aos padrões de vida europeus. Se em certos aspectos se verifica uma tendência de aproximação acelerada aos padrões europeus (envelhecimento demográfico, terciarização da economia, regime democrático, abertura à economia de mercado...), existem outros domínios que apresentam ainda profundos atrasos (elevada taxa de analfabetismo, baixos salários, fortes assimetrias sociais...). De acordo com Viegas e Costa (1998:332), “subsistem desfasamentos/bloqueamentos que não podem deixar de ser tidos ou como especificidades da sociedade portuguesa, ou como níveis de atraso que ainda não foram simplesmente superados”.

Como já foi referido, o contexto específico em que surgiu o Estado-Providência português concedeu-lhe certas especificidades que são partilhadas com outros países europeus, nomeadamente os que constituem o modelo social da Europa do Sul, e que, de certa forma, explicam as debilidades do sistema de protecção social destes países.

Nesse sentido, revela-se pertinente para a análise da estrutura do Estado-Providência português abordar a questão dos modelos sociais europeus. O debate e a análise dos modelos de protecção social europeus surgem nos anos 80, em simultâneo com as primeiras discussões sobre a sua crise e/ou necessidade de reconfiguração.

Autor de referência no que respeita à análise dos modelos sociais europeus, Gösta Esping-Andersen (2008), realizando uma análise comparativa dos Estados-Providência europeus, apercebe-se da enorme heterogeneidade de políticas sociais que os caracteriza e diferencia, pelo que distingue três modelos de protecção social na Europa Ocidental⁴ – o

⁴ Na altura em que Esping-Andersen analisou os Estados-Providência europeus, os países da Europa Oriental viviam sob a governação de um regime comunista, o que explica a sua exclusão da tipologia apresentada.

modelo escandinavo ou social-democrata, o modelo anglo-saxónico ou liberal e o modelo continental ou corporativo (no qual estão incluídos os países da Europa do Sul).

Apesar de ser comum a todos os modelos sociais de Estado-Providência europeus a forte interacção entre o Estado, o mercado e a família na provisão social, eles distinguem-se pela concepção de direitos, que diverge de modelo para modelo (Rodrigues, 2010:41).

Dado o propósito da análise, considera-se pertinente a observação da informação contida no quadro 1, onde estão sumariadas as principais características distintivas dos três modelos sociais da tipologia de Esping-Andersen.

QUADRO 1. OS MODELOS DE WELFARE STATE, SEGUNDO ESPING-ANDERSEN

TIPOS DE REGIMES	<i>CONSERVADOR-CORPORATIVISTA</i>	<i>LIBERAL</i>	<i>SOCIAL-DEMOCRATA</i>
SITUAÇÃO GEOGRÁFICA	Continental	Anglo-saxónico	Escandinavo
REFERÊNCIA HISTÓRICA	Bismarck	Beveridge	Beveridge
OBJECTIVOS	Manter o rendimento dos trabalhadores	Lutar contra a pobreza e o desemprego	Assegurar um rendimento a todos, redistribuição igualitária
PRINCÍPIO DE FUNCIONAMENTO	Contributivo	Selectividade	Universalidade
TÉCNICA	Segurança Social	Misto	Redistribuição
VARIÁVEIS INSTITUCIONAIS			
FUNDAMENTO DO ACESSO ÀS PRESTAÇÕES	O estatuto O emprego	A necessidade A pobreza	A cidadania A residência
NATUREZA DA PRESTAÇÃO	Proporcional	Em função dos recursos	Global
MODO DE FINANCIAMENTO	Quotizações sociais	Impostos	Impostos
MODO DE GESTÃO	«Pelos interessados» / parcerias sociais	Estado central	Estado descentralizado

[Fonte: Maurice, 1999:35, cit. por Rodrigues, 2010:42]

O modelo escandinavo ou social-democrata, a que correspondem os países nórdicos (Dinamarca, Finlândia e Noruega), apresenta um esquema de protecção social assente numa lógica universal, tendencialmente igualitária, independentemente da existência de vinculação ao regime contributivo. De igual modo, apresenta uma forte capacidade em combater situações de pobreza, assim como uma panóplia desenvolvida de serviços públicos, de qualidade e desmercadorizados, que visam apoiar os indivíduos e as famílias. Também se distinguem por exibirem um enorme potencial empregador, nomeadamente de mão-de-obra feminina, ao disponibilizarem serviços públicos de apoio a crianças, idosos e deficientes, permitindo, à mulher, conciliar a vida familiar com a vida doméstica. Além disto, também são

identificados como tendo um sistema redistributivo de riqueza muito eficiente e elevados níveis de protecção social contra vários riscos sociais.

O modelo anglo-saxónico ou liberal, apesar de ter partido de uma matriz beveridgiana, tal como o anterior, evoluiu para um sistema de protecção social selectivo, em que as prestações sociais dependem da condição de recursos⁵, pelo que exclui do sistema grupos desfavorecidos e assume, como grupo prioritário de intervenção, os desempregados. Estes países (Reino Unido e Irlanda) apresentam as mais elevadas taxas de desemprego, paralelamente aos menores gastos em protecção social, na medida em que crêem no funcionamento de um mercado livre e de um Estado mínimo, sustentado no princípio da mão invisível e no postulado do «*laissez-faire, laissez-passer*», de Adam Smith (1983). Consideram que cabe ao Estado intervir apenas em situações limite, por acreditarem que o mercado funciona como uma mão invisível, que conduz todos os agentes económicos para uma situação óptima de eficiência. Contudo, é uma constatação histórica que este modelo apresenta várias limitações, nomeadamente conduz à concentração da riqueza e do poder e, dessa forma, obriga à intervenção do Estado, de forma a corrigir ou minimizar os riscos sociais gerados.

Finalmente, o modelo continental ou corporativista, fortemente influenciado pela matriz bismarckiana, assenta num sistema de protecção social profundamente ligado ao factor trabalho, ou seja, à lógica de «*workfare*», no qual só os que estão inscritos no sistema contributivo têm direito a aceder à protecção social estatal, ficando todos os outros excluídos do sistema. Predominando a lógica de solidariedade profissional, nestes países (França, Bélgica, Alemanha, Holanda, Áustria e Luxemburgo), o Estado-Providência exige elevadas contribuições à população activa, para financiar o sistema de protecção social. Dadas estas características e as alterações demográficas e económicas que têm vindo a marcar estes países, nomeadamente o aumento da esperança média de vida, o duplo envelhecimento demográfico, as elevadas taxas de desemprego e o aparecimento de novas modalidades de desemprego⁶, este modelo apresenta elevados encargos sociais com o factor trabalho, pelo que se tem posto em causa a sua viabilidade, se continuar com estes princípios de funcionamento⁷.

⁵ Demonstrativo da lógica de «*workfare*» em que se sustenta o modelo bismarckiano.

⁶ O aparecimento de novas modalidades de desemprego, como o desemprego de longa ou muito longa duração, leva a que a lógica de «*workfare*» se torne ainda mais minimalista do que o que já era, pelo facto das políticas sociais não conseguirem dar resposta às novas questões sociais que têm emergido nos últimos tempos, como é o caso das novas modalidades de desemprego, que ficam sob a protecção das políticas de «mínimos garantidos», como o Rendimento Social de Inserção (RSI).

⁷ Cf. Esping-Andersen, 1999:3; Silva, 2000:51-52; Rodrigues, 2010:40-52.

Na sua tipologia, Esping-Andersen enquadró os Estados-Providência dos países da Europa do Sul neste último modelo. Porém, verifica-se que no seu estudo prestou pouca atenção às realidades destes países, tendo feito derivar as suas características das identificadas nos países do modelo continental, assumindo que os países da Europa do Sul são versões tardias e pouco desenvolvidas, mas que tendiam a encaminhar-se para o mesmo sistema de protecção social deste modelo, sendo, por isso, uma espécie de modelo de transição e de duração limitada (Silva, 2002:29). Contudo, análises mais recentes, como as de Ferrera (1996;1999) ou de Silva (2000;2002), têm demonstrado que Portugal, Espanha, Itália e Grécia não se encontram num movimento de aproximação ao modelo continental, mas antes de formação de um quarto modelo, autónomo dos demais. Assim, constata-se que, nestes países, o desenvolvimento tardio do sistema de protecção social e as especificidades que daí derivaram levou-os a formar um modelo particular de Estado-Providência, um quarto modelo – o modelo da Europa do Sul.

Nesse sentido, o modelo da Europa do Sul apresenta características e factores estruturais que influenciaram directamente a sua emergência autónoma dos demais modelos. Como defende Silva (2002:32), “para considerarmos a Europa do Sul como um conceito agregador, é necessário olhar para a extensão dos aspectos comuns e semelhantes das estruturas sociopolíticas destas sociedades, bem como para os paralelismos nos seus processos de desenvolvimento. A Europa do Sul é uma realidade baseada em factores sociopolíticos e não geográficos”. Complementarmente, e de acordo com Rodrigues (1999:254), os países da Europa do Sul apresentam características particulares, que os distinguem dos restantes: tradicional papel interventor da Igreja; regimes democráticos recentes; sistemas de segurança social frágeis e parciais; forte precariedade laboral; peso significativo da economia informal.

Assim sendo, os países que constituem o quarto modelo apresentam características físicas, histórico-políticas e sociais semelhantes, o que originou a que passassem por um trajecto particular de desenvolvimento⁸, derivando, daí, as especificidades e os desafios do modelo de provisão de bem-estar social da Europa do Sul.

No quadro 2 podemos visualizar algumas das características específicas do sistema de protecção social dos países da Europa do Sul, identificadas por Ferrera (1997).

⁸ Cf. a propósito Silva, 2002:32-38.

QUADRO 2. O MODELO DA EUROPA DO SUL, SEGUNDO FERRERA

DIMENSÕES TÍPICAS	FACTORES ESPECÍFICOS
- Protecção dualizada baseada em transferências monetárias	- Sobreprotecção dos núcleos centrais da força de trabalho - Prestações baixas aos trabalhadores irregulares ou da economia informal
- Distribuição desequilibrada da protecção, segundo os riscos clássicos	- Sobreprotecção dos idosos relativamente aos outros beneficiários potenciais - Subdesenvolvimento das prestações familiares e dos serviços às famílias - Subdesenvolvimento da habitação social e do apoio social ao alojamento
- Baixo grau de penetração das instituições públicas de protecção social	- Indefinição de funções entre actores públicos e privados
- Sistema de saúde público e universal	- Não cumprimento das expectativas sociais
- Particularismo institucional	- Pressões particularistas e clientelares
- Baixa eficácia dos serviços	- Insatisfação dos utentes - Baixa qualificação dos agentes
- Repartição desigual dos custos segundo os grupos profissionais	- Disparidade de regras - Fuga e fraude fiscal na economia informal

[Fonte: Ferrera (1997:15-21), cit. por Silva, 2000:53]

Deste modo, os países do modelo da Europa do Sul caracterizam-se “por terem esquemas de protecção social dualistas, gerando a sobreprotecção dos sectores centrais da força de trabalho e, simultaneamente, níveis rudimentares de protecção para largos sectores da população; por apresentarem uma combinação única entre tradições bismarckianas na segurança social e beveridgianas na saúde; e pelo impacte das práticas políticas e disposições organizacionais nos *outputs* distributivos” (Silva, 2002:39).

Trata-se, por isso, de um modelo híbrido, que “sofre influências bismarckianas (na distribuição desequilibrada do sistema de protecção social para os activos de elevados salários e para os que têm uma reinserção profissional débil) e influências beveridgianas (na universalidade dos serviços de saúde)” (Rodrigues, 2010:48), como consequência da instabilidade económica que vivenciam, alternando entre períodos de crescimento e de austeridade económica.

Nas questões ligadas à protecção social, os países da Europa do Sul aproximam-se do modelo continental, na medida em que estas também assentam na matriz bismarckiana – o acesso depende do factor trabalho. Porém, apresentam níveis de despesa social em

percentagem do Produto Interno Bruto (PIB) mais baixas e uma versão extrema do modelo dualista bismarckiano, no que concerne à hegemonia dos benefícios em espécie (principalmente pensões). Não obstante, o clientelismo político é muito frequente nos países da Europa do Sul, pelo que, juntamente com a grande dimensão da economia informal e ausência de racionalidade nos processos administrativos, “criaram o contexto para que as provisões da segurança social funcionassem enquanto suplemento de rendimentos insuficientes” (Silva, 2002:41).

Nos países da Europa do Sul, o sistema de protecção social é não só dualista – “gerando a sobreprotecção de certos núcleos da força de trabalho, aqueles que são bem pagos e têm uma relação salarial estabilizada, por contraponto a níveis rudimentares, quando não mesmo inexistentes, de protecção social de largas camadas da população” –, como também apresenta um exacerbado peso de transferências monetárias (particularmente em forma de pensões), em consonância com uma deficitária cobertura de serviços de apoio à família e à comunidade, que é compensada pelo papel activo da sociedade-providência, assim como pelos cuidados prestados pela família, nomeadamente pelas mulheres, às crianças e aos idosos (Silva, 2000:53-54).

Importa, por isso, esclarecer que entende-se por sociedade-providência o conjunto de “redes de relações de interconhecimento, de reconhecimento mútuo e de entreajuda baseadas em laços de parentesco e de vizinhança, através das quais pequenos grupos sociais trocam bens e serviços numa base não mercantil” (Santos, 1993: 46). A sociedade-providência funciona, assim, numa lógica compensatória das falhas e ausências do Estado, originando, muitas vezes, ao acentuar das desigualdades.

Na perspectiva de Ferrera e Rhodes (1999:4), este sistema de protecção social tem proporcionado uma disparidade crescente entre uma clientela fortemente protegida e um número crescente de desprotegidos: “Na Europa do Sul há indícios de uma acumulação excessiva de benefícios por parte dos trabalhadores com garantias, a par de uma inadequada (quando não nula) protecção aos que se encontram empregados em sectores periféricos do mercado laboral. Em particular, parece incrementar o fosso entre as chamadas famílias DINK (duplo salário, sem filhos e com empregos estáveis) e as famílias SIMK (um salário, muitos filhos e empregos instáveis ou da economia informal)”.

No que concerne ao mercado de trabalho, nestes países, o sistema de protecção social baseou-se no pressuposto de que ao mercado de trabalho caberia garantir a provisão de rendimentos aos que nele estão inseridos, sendo que o Estado apenas compensaria os que, por motivos de velhice, infância, invalidez ou desemprego pontual, estivessem excluídos do

mercado laboral. Contudo, constata-se que o contexto socioeconómico sofreu profundas alterações nas décadas mais recentes, e se anteriormente o mercado de trabalho se caracterizava por ter baixos níveis de desemprego e elevadas taxas de emprego estável, actualmente a precariedade e instabilidade laboral, trabalho informal e desemprego de longa e muito longa duração são características cada vez mais comuns do actual mercado de trabalho (Rodrigues, 2010:48).

Este novo contexto tem criado graves problemas de sustentabilidade ao sistema de protecção social destes países e, conseqüentemente, tem diminuído a sua capacidade para investir em políticas sociais, verificando-se uma tendência para o agravamento dos riscos sociais. Devido a esta demonstração de incapacidade do Estado em cumprir o seu papel – reduzir os riscos sociais –, a sociedade civil tem desempenhado um papel activo para dar resposta aos problemas sociais.

Ao contrário do que se verifica nos outros modelos sociais europeus, nos países da Europa do Sul, mas sobretudo em Portugal, persistem as formas tradicionais de solidariedade social e o importante papel desempenhado pela sociedade-providência, o que é, em certa medida, revelador das debilidades do funcionamento dos Estados de bem-estar destes países.

Segundo Boaventura Sousa Santos, os deficitários níveis de intervenção e providência de bem-estar social por parte do Estado têm sido, parcialmente, compensados pela actuação de uma sociedade-providência forte. Assim se percebe que as consequências do défice de providência social e, actualmente, da retracção da intervenção social estatal, não têm provocado rupturas sociais graves, devido ao facto de “em Portugal um Estado-providência fraco coexiste com uma sociedade-providência forte” (Santos, 1993:46).

O modelo social da Europa do Sul tem-se caracterizado pelo estabelecimento de parcerias entre o sector público/privado, com o intuito de colmatar as lacunas e incapacidades estatais em responder aos riscos sociais das sociedades contemporâneas. Veja-se o seguinte exemplo. Ao mesmo tempo que aumentam as despesas com a saúde, se acentua o envelhecimento demográfico, disparam os níveis de desemprego, encarecem as despesas com a educação e se esgotam os recursos de financiamento do sistema, surgem oportunidades de negócios nestas áreas para entidades privadas, existindo uma forte pressão para a transferência destes serviços para o domínio dos privados (Barreto, 2000:64). Tal tem sido realizado por via de apoios financeiros a instituições privadas e até da criação de instituições privadas sem fins lucrativos, que contratualizam com o Estado o fornecimento de serviços sociais à população,

que anteriormente se encontravam ao encargo deste (Santos, 1993:45). Estas parcerias transformam o *Welfare State* destes países em *Welfare Mix*⁹.

Por outro lado, a par do aumento das despesas com a protecção social, temos vindo a assistir a um agravamento dos problemas sociais e das desigualdades sociais. Perante este cenário, constata-se que o Estado tem-se mostrado incapaz de responder a todos os riscos sociais. Deste modo, “Correlativamente à centralidade da sua intervenção, o estado tem vindo a encontrar mecanismos de parceria com instituições privadas, dando origem a um designado *welfare mix*, resultante quer do enfraquecimento estatal, quer da incapacidade do mercado” (Rodrigues, 2010:83).

O *Welfare Mix* é consequência de um percurso histórico-político característico e específico dos países da Europa do Sul. Para além do contexto económico pouco favorável à consolidação de um Estado-Providência forte, de facto, os seus sistemas de protecção social emergiram num período de regimes autoritários e, nesse sentido, surgiram não de uma lógica de provisão de bem-estar social, mas antes de uma estratégia política de manter o sistema político vigente, na medida em que “visavam abrandar a mobilização de movimentos operários e, ao mesmo tempo, conquistar a lealdade da sociedade em geral” (Rodrigues, 2010:49).

Ademais, ao analisar-se evolução dos gastos públicos com as políticas sociais, conclui-se que se tem vindo a verificar um progressivo descomprometimento e retraimento do papel social do Estado, o que tem direccionado os governos a transferirem, de um modo progressivo, as responsabilidades do Estado para o próprio indivíduo ou para a família¹⁰.

No caso português, o Estado tenta compensar a falta de capacidades para dar resposta às questões sociais através do recurso a parcerias com instituições privadas da sociedade civil. Porém, verifica-se que a esmagadora maioria das parcerias têm sido estabelecidas com a Igreja, fruto de heranças histórico-políticas. A doutrina e ideologia do regime do Estado Novo – «Deus, Pátria e Família» – é bem elucidativa da importância da Igreja e da família no apoio à garantia de uma relativa protecção social e provisão de bem-estar.

Deste modo, o estabelecimento de relações de parcerias com instituições da economia social impediu “a consolidação de políticas públicas e de Estado-Providência, devido ao reforço e sobrevalorização do papel compensatório das instituições sociais e das mutualidades, e diminuindo o peso reivindicativo junto do Estado” (Rodrigues, 2010:49).

⁹ Um sistema de provisão de bem-estar social, onde o sector público apoia financeiramente as iniciativas das organizações privadas de âmbito social.

¹⁰ Cf. a propósito Mozzicafreddo, 1992:57-89; Rodrigues, 2010:83.

1.2. O peso da economia social em sociedades semi-periféricas – o caso de Portugal

Dadas as especificidades da emergência e consolidação do Estado-Providência em Portugal, são muitas as debilidades apresentadas pelo Estado de bem-estar construído, fruto dos inexistentes níveis de acumulação de capital anteriormente à sua emergência, como aconteceu em outros países, capazes de sustentar as políticas sociais que se praticam nos países do centro.

Ademais, as características do modelo social da Europa do Sul demonstram algumas lacunas dos sistemas de provisão de bem-estar nestes países. Nesse sentido, revela-se importante a introdução na análise do conceito de «semi-periferia», na medida em que esta condição demonstra ter consequências no atraso desenvolvimentista dos países semi-periféricos, entre os quais Portugal.

Assim, torna-se pertinente abordar, ainda que de forma sucinta, a teoria do sistema mundo, formulada por Immanuel Wallerstein, e retratada na sua obra mais emblemática «*O sistema mundial moderno*» (1974). A partir da análise da emergência, expansão e consolidação do capitalismo, o autor conclui que este sistema económico se transformou no sistema mundial dominante. Assim, a economia-mundo capitalista constitui um todo integrado economicamente mas não politicamente, contrariamente aos impérios-mundo¹¹.

Na perspectiva de Carlos Fortuna (1987:164), “O fundamento desta integração económica mundial reside na existência de uma divisão de trabalho singular”, baseada na divisão funcional e geográfica do trabalho, fruto da “organização social do trabalho, que aumenta e legitima a capacidade de certos grupos dentro do sistema mundial explorarem o trabalho de outros” (Wallerstein, 1974:339). Esta divisão internacional do trabalho e as desigualdades que daí decorrem conduzem a uma estrutura mundial tripartida em países do centro, da semi-periferia e da periferia. Por sua vez, “o processo de expansão duma economia-mundo tende a aumentar as distâncias económicas e sociais entre as suas diferentes áreas no próprio processo do seu desenvolvimento” (Wallerstein, 1974:340), perpetuando, dessa forma, as disparidades entre os países. De acordo com Wallerstein (1974:338), “O capitalismo baseia-se na constante absorção das perdas económicas pelas entidades políticas, enquanto os ganhos económicos se distribuem entre mãos «privadas»”.

¹¹ Segundo Immanuel Wallerstein (1974:338), “até ao momento só existiram duas variedades de tais sistemas mundiais: impérios-mundo, nos quais existe um único sistema político sobre a maior parte da área, por mais atenuado que seja o grau do seu controlo efectivo; e aqueles sistemas em que tal sistema político único não existe sobre toda, ou quase toda, a sua extensão”.

Analisando-se o caso específico de Portugal, verifica-se que este apresenta características que o colocam no grupo dos países da semi-periferia, “com níveis de desenvolvimento económico e social considerados intermédios, a sua especificidade reside no facto de nesta coexistir uma discrepância entre os padrões de produção e de relação salarial, considerados periféricos, e os padrões de consumo e reprodução social, tidos como próximos dos países centrais” (Viegas; Costa, 1998:332). Complementarmente, também Mozzicafredo (1992) retrata Portugal como um país semi-periférico, por este apresentar características híbridas, algumas típicas das sociedades do centro (regime democrático), outras das sociedades periféricas (fortes assimetrias sociais).

Por outro lado, o Estado-Providência, uma importante conquista das sociedades ocidentais no pós II Guerra Mundial, tem como finalidade promover serviços absolutamente relevantes para a promoção do bem-estar social que, por não serem directamente geradores de lucros, não são do interesse do mercado. Porém, a actual conjuntura de crise económica, financeira e social coloca em questão o papel interventivo do Estado. Neste contexto, o Estado-Providência depara-se com novos desafios a enfrentar – os elevados níveis de desemprego, a inflação galopante ou o envelhecimento demográfico – e com a consciência de que sozinho não consegue cobrir todos os (novos) riscos sociais, existindo, por isso, um ambiente propício ao desenvolvimento de parcerias entre o Estado e instituições privadas. Deste modo, “Abre-se [...] o caminho para a intervenção de um terceiro sector, de decisiva importância para a cobertura dos riscos sociais e do bem-estar geral” (Rodrigues, 2010:83).

No actual cenário de questionamento da sustentabilidade do Estado Social, um possível enfraquecimento do papel interventivo do Estado e consequente selectividade no acesso aos serviços públicos, agravaria o já alarmante problema referente às fortes desigualdades sociais que caracterizam a sociedade portuguesa.

As desigualdades sociais são um fenómeno multidimensional, pelo que a sua análise deve envolver uma pluralidade de factores socioeconómicos, tais como as disparidades de rendimento, a pobreza e o desemprego.

Nesse sentido, Portugal é dos países da UE com os mais elevados índices de pobreza, desemprego e disparidades de rendimento, consequência das especificidades e fragilidades do modelo de Estado-Providência da Europa do Sul, que apenas é capaz de fazer pequenos ajustamentos de carácter transitório e de combater as intensidades dos problemas sociais, mas não consegue eliminar as dinâmicas estruturais que estão na base desses mesmos problemas.

Relativamente à desigualdade na distribuição de rendimento, Portugal apresentava, em 2009, um coeficiente de Gini¹² de 35,4, valor este apenas ultrapassado pela Lituânia (35,5) e pela Letónia (37,4), estando bastante acima da média da UE27 (30,4). Ademais, tendo em consideração o rácio de percentil S80/20¹³, dados de 2009 mostram que Portugal é o quarto país da UE com maior disparidade de rendimento – os 20% mais ricos auferem um rendimento 6 vezes superior aos 20% mais pobres (Carmo, 2010).

No que concerne aos níveis de pobreza, verifica-se que as transferências sociais têm um impacto brutal na diminuição da pobreza em Portugal¹⁴. Todavia, verifica-se que ao mesmo tempo que se atenuam os níveis de pobreza, aumentam os níveis de desigualdade social. Deste modo, constata-se que Portugal pertence ao grupo de países europeus mais desigualitários no que respeita à distribuição de rendimento, podendo concluir-se que a redistribuição de riqueza a cargo do Estado-Providência, que visa precisamente atenuar as desigualdades de rendimento, não tem funcionado, por questões diversas, nomeadamente devido à política fiscal.

Por outro lado, os grupos mais vulneráveis à pobreza são os mais jovens, os idosos, os menos escolarizados, as mulheres, os isolados, as famílias monoparentais e os desempregados, sendo que existe em Portugal uma forte dependência entre o acesso ao emprego e o risco de pobreza. Assim, os indivíduos empregados apresentam, em regra, taxas de incidência de pobreza inferiores às dos indivíduos que estão fora do mercado de trabalho, como desempregados, reformados, estudantes, domésticas, incapacitados para o trabalho, entre outros.

De acordo com Alves (2010:103), “o início (fim) de um emprego surge também tipicamente como o principal factor de saída (entrada) em situações de pobreza”. É perceptível que a dinâmica do desemprego – profundamente marcada pela diminuição ou ausência de rendimentos – tenha implicações directas na incidência da pobreza. Ademais, nos dias que correm, o desemprego em Portugal apresenta novas características que acentuam esta tendência, nomeadamente o facto de haver cada vez mais indivíduos sem direito ao subsídio de desemprego, devido ao aparecimento de novas modalidades de desemprego de longa e

¹² O coeficiente de Gini é um indicador que visa sintetizar num único valor a assimetria da distribuição do rendimento, assumindo valores que variam entre o 0 (rendimento igual para todos) e o 100 (total do rendimento concentrado num único indivíduo).

¹³ O S80/20 é um indicador que mede a desigualdade na distribuição de rendimento, através da comparação entre o rendimento auferido pelos 20% da população mais ricos e os 20% mais pobres.

¹⁴ Dados do Eurostat relativos a 2008 revelam que as transferências sociais permitiram diminuir em 28% o risco de pobreza em Portugal (18%) (Cf. Carmo, 2010:16).

muito longa duração, ficando excluídos do acesso a esta prestação social, tendo que recorrer às políticas dos «mínimos garantidos», como o Rendimento Social de Inserção (RSI).

Apesar da inserção no mercado de trabalho determinar, em grande parte, a probabilidade de uma família ser pobre, deve-se destacar o facto de a ocupação de um posto de trabalho não garantir, por si só, a impossibilidade de se viver numa situação de pobreza. Veja-se, em concreto, os casos de «*working poor*»¹⁵ e de precariedade laboral.

Os «*working poors*» representam quase 30% da população pobre em Portugal, o que reflecte uma inversão da tendência anteriormente analisada. Entre muitas das razões subjacentes à forte incidência de trabalhadores em agregados familiares pobres, a organização institucional dos apoios sociais e os baixos salários são dos mais importantes¹⁶. Relativamente aos trabalhadores com vínculos laborais precários, a ausência de direitos sociais, a precariedade contratual e os baixos salários são as principais causas para a intensificação do risco de pobreza neste grupo.

Assim, constata-se que “Estes *trabalhadores com vínculos precários* caracterizam-se por manterem laços contratuais inconstantes ou inexistentes, muitas vezes não reflectindo o grau de qualificação, as funções que desempenham, o horário de trabalho e o salário que é auferido. Assim, estamos perante trabalhadores que auferem baixos salários, que trabalham um número de horas superior ao que é estipulado e que enfrentam também um conjunto de incertezas no desempenho das suas funções” (Rodrigues, 2006:243).

Deste modo, considera-se que a capacidade do Estado-Providência enfrentar os novos desafios que a sociedade apresenta depende da importância e valorização dada ao sector da economia social, que apresenta como principal virtualidade a capacidade de compatibilizar preocupações sociais com objectivos económicos, algo fulcral no contexto actual.

Com os graves problemas sociais que assolam as sociedades europeias, desvirtua-se o pressuposto de que crescimento económico origina directamente melhorias das condições de vida das populações. Neste sentido, procuram-se alternativas à economia de mercado, focalizando-se a economia solidária como uma forma de ultrapassar as consequências negativas da lógica lucrativa, assim como colmatar as limitações do Estado Social na resolução dos problemas sociais.

As expressões «terceiro sector» e «economia solidária» são aqui utilizadas como sinónimos de economia social, tendo em atenção que são conceitos datados no tempo. O

¹⁵ Entende-se por «*working poor*» o “Grupo de pessoas activas que, apesar de estarem empregadas, não conseguem auferir um rendimento suficiente para as manter fora das linhas da pobreza” (Rodrigues, 2006:482).

¹⁶ Cf. Alves, 2010.

conceito de economia social apareceu pela primeira vez em 1830, no texto do economista francês Charles Dunoyer, *“Treatise on social economy”*, estando intrinsecamente associado às ideias de entreajuda e solidariedade. Por outro lado, a expressão terceiro sector foi utilizada, pela primeira vez, em 1979, no texto *“Pour la création d’un troisième secteur coexistant avec celui de l’économie de marche”*, de J. Delors e J. Gaudin. O termo surge de forma a demarcar-se do primeiro sector (o Estado) e do segundo (o mercado). Por fim, o conceito de economia solidária surge em França e na América Latina, no último quartel do séc. XX, por força do crescimento das organizações que se dedicam às questões sociais. Porém, enquanto que na abordagem europeia a economia solidária é compatível com os sectores do mercado e do Estado, na perspectiva latina este surge como um modelo económico alternativo ao capitalismo.

Assim, entende-se por economia social “o conjunto de organizações privadas que, para além de serem detentoras de autonomia de decisão e liberdade de associação, surgiram para atender às necessidades sociais dos seus membros, através da produção de bens e prestação de serviços. Ademais, tanto a tomada de decisões como a distribuição de eventuais lucros ou excedentes não estão directamente relacionadas com o capital ou quotizações de cada membro” [tradução do autor] (CIRIEC, 2007:20).

Este sector apresenta uma multiplicidade de formas organizativas, que vão desde as associações sem fins lucrativos, organizações de desenvolvimento local, organizações não-governamentais (ONG), mutualidades, misericórdias, cooperativas, fundações, entre outras. São organizações com objectivos sociais, sendo que os benefícios obtidos são reinvestidos no desenvolvimento da organização e repartidos pela comunidade. “Não sendo exclusivas dos dias de hoje, a sua consolidação e ampliação tornam-se mais urgentes no contexto actual de crise financeira mundial e das consequências sociais que provocou, em particular ao nível do emprego. Nesse sentido, tem vindo a expandir-se a visão de que a economia social pode ser uma alternativa eficaz para equilibrar, de forma mais equitativa, o crescimento económico com os objectivos de desenvolvimento sustentado pela inclusão social” (Neves, 2010:37).

De acordo com Parente (2009:5), os princípios que regem o funcionamento das organizações da economia social são “a prestação de um serviço aos seus membros ou à comunidade; primazia das pessoas, do trabalho e do cumprimento da missão sobre o lucro; autonomia na gestão face ao Estado e ao sector privado; democraticidade interna, equidade e a transparência; cooperação e a solidariedade, associada à não maximização do lucro, o qual é redistribuído ou reinvestido”.

A economia social consubstancia uma alternativa valiosa ao mercado e ao Estado, uma vez que “O Estado está incapacitado de poder responder a todos os pedidos de apoio que chegam dos vários sectores da sociedade. Este espaço vazio deixado pelo mercado e pelo Estado é preenchido por organizações da sociedade civil” (Neves, 2010: 36), com fortes potencialidades de contribuir para sociedades socialmente mais justas e coesas. Por outro lado, também é verdade que “as organizações da economia social procuram responder às necessidades económicas e sociais para as quais a economia pública e a economia privada não conseguem, ou não desejam, encontrar respostas” (Neves, 2010:37).

Numa época em que a sustentabilidade do Estado-Providência começa a ser colocada em causa, reaparece a defesa dos princípios neoliberais no debate ideológico e político e, desse modo, o ataque ao Estado-Providência. Porém, a retracção de domínios de intervenção social pública – nomeadamente nos sectores da saúde, educação, acção social – conduziria a um Estado mínimo e assistencialista, que acima de tudo, levaria ao aprofundamento das assimetrias sociais.

Veja-se que os países europeus vivenciam profundas alterações nas suas esferas sociais e económicas, originando a emergência de novos riscos sociais, como a precariedade laboral ou o desemprego de longa e muito longa duração. É precisamente neste contexto particularmente vulnerável e desfavorecido que o sector social desempenha um papel cada vez mais importante no ajustamento e correcção dos disfuncionamentos económicos, com repercussões nas estruturas sociais e na coesão.

Um estudo realizado em Portugal, por Roque Amaro (1997), no âmbito de um projecto europeu que visava conhecer a rede de serviços de proximidade dos países membros, mostrou que a procura destes serviços tem-se intensificado nas últimas décadas, fruto do particular processo de modernização da sociedade portuguesa¹⁷.

A sociedade portuguesa passou por um acelerado processo de mudança social, que alterou as dinâmicas de entreajuda sociais e familiares, com consequências evidentes no aumento significativo das necessidades sociais, sobretudo em matéria de serviços de proximidade.

Assim, uma das principais mudanças sociais que marca as últimas décadas do século XX prende-se com a urbanização e, simultaneamente, com a acelerada desagregação dos modos de vida rurais. A crescente influência dos modos de vida urbanos e o progressivo

¹⁷ O processo de modernização da sociedade portuguesa caracteriza-se por ser tardio, quando comparado com os restantes países desenvolvidos. As especificidades nacionais levam a que alguns autores denominem a modernização em Portugal como inacabada (Cf. Viegas; Costa, 1998). Por sua vez, esta é uma das principais razões para que se considere Portugal como um país semi-periférico.

desaparecimento dos costumes rurais traduziu-se num enfraquecimento das relações de solidariedade familiar e de vizinhança, nas dificuldades em estabelecer relações intergeracionais, na alteração do papel social da mulher e, conseqüentemente, na divisão de tarefas domésticas, embora estas mudanças se tenham processado de forma dual¹⁸.

A par disto, o duplo envelhecimento demográfico, as alterações na formalização, durabilidade e composição do agregado familiar e a entrada maciça da mulher no mercado de trabalho levaram a um evidente aumento da procura de serviços de proximidade, que prestem os serviços outrora a cargo da família, amigos ou vizinhos.

Os papéis tradicionalmente desempenhados por estes grupos, particularmente pela mulher, na provisão de cuidados aos mais jovens e aos mais idosos, sofreram alterações com os processos acima descritos. A forte participação da mulher no mercado de trabalho retira-a do tradicional papel de dona de casa, emergindo a necessidade de serviços de prestação de cuidados, fundamentalmente a crianças (creches, actividade de ocupação de tempos livres) e a idosos (lares, centros de dia, serviços domésticos e de apoio ao domicílio). Por sua vez, o brutal envelhecimento demográfico veio aumentar o número de idosos a necessitar destes apoios, abrindo um novo nicho de negócio fortemente procurado – o da prestação de cuidados a idosos.

Tal como refere Amaro (1997:25), “Tradicionalmente, as respostas eram encontradas no contexto familiar (no âmbito da divisão doméstica de tarefas e da entreaajuda entre gerações) ou das relações de vizinhança, mas, quer porque as necessidades aumentaram de forma considerável (pelas razões já avançadas), quer porque a «oferta» tradicional deixou de responder (pelas mesmas razões), quer ainda porque aquelas procuras ganharam novos contornos, cada vez é mais necessário encontrá-lo no mercado, ou, pelo menos, no mercado social ou dos bens públicos”.

A nível nacional, o terceiro sector contempla mais de 250.000 postos de trabalho directos e representa já mais de 4% do PIB nacional, demonstrando ter fortes potencialidades não só no combate ao desemprego, mas igualmente no aprofundar da democracia, no incentivo à participação e à iniciativa civil.

Uma panorâmica geral da actual configuração do terceiro sector português é traçada por Quintão (2011:15) e revela uma preponderância das associações sem fins lucrativos (cerca de 17.000, integrando associações desportivas, culturais e recreativas, organizações não

¹⁸ Na medida em que as transformações sociais não afectam a sociedade portuguesa de forma homogénea, muitos autores caracterizam este processo como sendo produtor de uma sociedade dual, dadas as evidentes diferenças entre o litoral – urbano – e o interior – rural – de Portugal. Assim, muitas das dinâmicas típicas dos modos de vida rurais continuam a verificar-se nas zonas rurais ainda hoje.

governamentais de desenvolvimento, associações de bombeiros voluntários, organizações de microcrédito e comércio justo, entre outras), seguidas das instituições particulares de segurança social (IPSS) (aproximadamente 5.000, entre misericórdias e outras instituições ligadas à Igreja Católica), das cooperativas (à volta de 3.000 cooperativas de produção e de solidariedade social), das fundações (rondam as 350) e, por fim, das mutualidades (próximas de 100).

O Observatório do Emprego e Formação Profissional (OEFP), com base nas informações obtida pelo preenchimento do Quadro de Pessoal (2006), revela que os trabalhadores do terceiro sector em Portugal são maioritariamente mulheres (aproximadamente 85%) e que mais de 80% dos trabalhadores têm idades compreendidas entre os 25 e 54 anos de idade. Por sua vez, o nível de escolaridade predominante é o ensino básico (67%), seguido do ensino superior (17%). Ademais, os contratos sem termo certo são os mais usuais (mais de 70% dos casos). Os serviços de saúde e acção social são as actividades do terceiro sector que assumem maior importância relativa (mais de 50%) e, de entre o total de profissões existentes, destaca-se a profissão correspondente a prestador de serviços directos e particulares de protecção e segurança (perto de 50%). No que respeita à questão da remuneração, o ganho médio a nível nacional deste sector é de aproximadamente 700€, inferior ao registado para o conjunto da economia nacional. Denote-se que acima da média nacional de ganho médio no terceiro sector encontram-se, apenas, as duas regiões autónomas dos Açores e da Madeira e Lisboa. Por fim, em média, a dimensão das organizações do terceiro sector é superior à das empresas do tecido económico português (OEFP, 2008).

Segundo a Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade, só no ano de 2009 foram criadas 30 novas IPSS's e gerados mais de 30.000 novos empregos neste tipo de instituições. A proporção de IPSS's em Portugal é superior a qualquer outro país. Ademais, estas iniciativas são em grande parte custeadas pela sociedade civil, uma vez que o apoio do Estado, em média, não ultrapassa metade dos custos destas instituições (Site oficial CNIS).

A economia social desempenha já um papel fundamental nas economias europeias. O terceiro sector congrega cerca de 2 milhões de empresas, o que equivale a 10% do tecido empresarial europeu. Além disso, é responsável por mais de 6% do total de emprego europeu.

Apesar das dificuldades em aceder a informação estatística relativa a esta realidade nos países membros, um estudo desenvolvido pelo Centro Internacional de Pesquisa e Informação sobre Economia Pública, Social e Cooperativa (CIRIEC), sobre a economia social na UE, revela que as instituições da economia social empregam mais de 11 milhões de

pessoas na UE25, correspondendo a quase 6% da população activa na UE. Apurou-se, também, que só as associações não lucrativas empregam 7 milhões de pessoas e são responsáveis por mais de 4% do PIB. Por sua vez, as cooperativas empregam quase 4 milhões de pessoas e contabilizam mais de 143 milhões de pessoas e as mutualidades prestam assistência aos níveis da saúde e da segurança social a mais de 120 milhões de pessoas (CESE, 2007).

Outros estudos, como o *“Third System and Employment - Pilot Scheme”* (CIRIEC, 2000), patenteiam o forte crescimento da economia social no continente europeu, a partir dos finais do século passado, com objectivos de criar e manter empregos, assim como de corrigir desequilíbrios económicos e sociais. O estudo *“The Social Economy in the European Union”* (CIRIEC, 2007) mostra que o terceiro sector em Portugal apresenta uma configuração semelhante aos outros países da Europa do Sul, com os quais partilha características históricas em comum. Segundo Franco et. al (s.d.:31) “Enquanto a dimensão, composição, e financiamento do sector da sociedade civil em Portugal estão a par da vizinha Espanha e de Itália, distanciam-se dos países da Europa Central e de Leste por uma margem substancial”.

O crescimento da dimensão do terceiro sector em Portugal está intimamente relacionado não só com o contexto de crise económica e financeira mundial, mas também com as fragilidades do modelo de Estado provedor de bem-estar construído. Certas necessidades sociais não foram satisfeitas de forma adequada e suficiente pelos privados nem pelo Estado. A sociedade civil mostra, desta forma, o seu espírito solidário para com o outro, e procura dar resposta aos novos problemas sociais, como o desemprego ou o envelhecimento demográfico.

Por outro lado, verifica-se esta mesma tendência, tanto a nível europeu como mundial. De acordo com Salamon (1998:5), “Desde os países desenvolvidos da América do Norte, da Europa e da Ásia até às sociedades em desenvolvimento na África, na América Latina e no antigo bloco soviético, as pessoas estão formando associações, fundações e instituições similares para prestar serviços sociais, promover o desenvolvimento económico local, impedir a degradação ambiental, defender os direitos civis e procurar realizar inúmeros outros objetivos da sociedade ainda não-atendidos ou deixados sob a responsabilidade do Estado”.

1.3. O papel das instituições da economia social no processo de capacitação das populações e dos territórios

A prosperidade económica que se sentiu em território europeu, no pós II Guerra Mundial, impulsionou a expansão do Estado-Providência – “O Estado afirma-se como agente económico, prestador e regulador da produção de bens e serviços de utilidade pública, nomeadamente pelo desenvolvimento das políticas sociais, e regulador da actividade económica, assumindo papéis de complementaridade e compensação dos desequilíbrios sociais gerados pela acção do mercado” (Quintão, 2011:9).

Este contexto de prosperidade, que caracteriza os «trinta anos gloriosos», praticamente levou ao desaparecimento da economia social como elemento fundamental na promoção de equilíbrios entre crescimento económico e bem-estar social. Este papel passou a ser desempenhado, quase em exclusividade, pelo Estado, nomeadamente por via de políticas de redistribuição da riqueza, mais ou menos eficazes.

Assim sendo, os «trinta anos gloriosos» levaram à retracção do terceiro sector, que sofre um novo impulso a partir do último quartel do século passado, dado o acentuar de velhos problemas, como a pobreza e a exclusão social, mas também dada a emergência de novos problemas e riscos sociais, como o desemprego ou o envelhecimento demográfico. A estes factores ainda há a acrescentar a crise do modelo de Estado-Providência e as crises económicas, que deflagraram igualmente neste período temporal.

Perante este cenário, os sectores público e privado mostram não ser capazes de responder, de forma adequada e suficiente, a estas (novas) preocupações sociais. Segundo Ferrera, Hemerijck e Rhodes (2000:9), “Ao contribuir para melhorar as condições de vida e a esperança de vida, os Estados-providência deram origem a novas necessidades para as quais os serviços sociais criados não estavam, originalmente, preparados para satisfazer”.

Deste modo, nos finais do século XX, inicia-se o processo de aumento do número de instituições da economia social, fruto da incapacidade do sistema económico vigente gerar emprego, assim como do incipiente sistema de protecção social, face às novas tendências laborais, fortemente marcadas pelo carácter estrutural e duradouro do desemprego, persistência da pobreza tradicional e emergência de novas formas de pobreza e exclusão social.

O terceiro sector apresenta, assim, um valioso papel estratégico para o desenvolvimento socioeconómico da sociedade portuguesa e europeia, ao gerar criação de

emprego, ao promover a inclusão dos grupos sociais mais desfavorecidos, ao impulsionar a inovação e fomentar a coesão social, contribuindo, desta forma, para a capacitação social.

O termo «capacitação social», que se consubstancia numa estratégia privilegiada de inclusão social, deriva do conceito de *empowerment*, de J. Friedmann (1996), que corresponde a uma política de desenvolvimento alternativo ao capitalismo, que, ao invés de se centrar na obtenção e acumulação de lucros, procura promover a melhoria das condições de vida da comunidade, por via de uma efectiva participação e envolvimento da comunidade local. De acordo com Rodrigues (2010:85), “o conceito de *empowerment* surge como um processo de reconhecimento, criação e utilização de recursos e de instrumentos pelos indivíduos, grupos e comunidades, para si mesmos e para o meio envolvente. Este processo traduz-se num acréscimo de poder psicológico, sociocultural, político e económico, que permite a estes sujeitos aumentarem a eficácia do exercício da sua cidadania”.

Ademais, Jeremy Rifkin, no seu best-seller mundial «*The end of work*» (1995), chama a atenção para o facto do mercado, na presente Era da Informação, precisar cada vez menos de trabalhadores e, por sua vez, os governos também. Nesse sentido, alerta para a necessidade de se passar a considerar a existência de três sectores e não apenas de dois. Quando tal acontecer, “abrir-se-á a possibilidade de um novo contrato social para esta civilização; trata-se de uma nova visão e de uma nova missão para o século XXI. O setor do mercado cria capitais e empregos de mercado, mas isso não é suficiente. O setor do governo cria capitais e empregos de governo, mas isso também não é suficiente. Existe ainda a sociedade civil, que cria capital social e empregos” (Ioschpe, 2005:20).

Numa época em que os níveis de desemprego atingem proporções assustadoras, é necessário ter a capacidade criativa de olhar para uma área que tem uma importância grande na economia nacional, nomeadamente no que respeita à criação de emprego. A economia social revela ter um enorme potencial para gerar empregos estáveis, na medida em que, pela sua própria natureza, estes não são passíveis de serem deslocalizados. Por outro lado, este mesmo sector tem tido um papel fundamental na criação de novos postos de trabalho e na (re)inserção no mercado de trabalho de grupos vulneráveis.

O emprego no sector social pode resultar de forma indirecta – quando a criação de emprego é um meio necessário para a emergência e edificação da organização – ou directa – quando a finalidade é a de gerar emprego, recorrendo muitas vezes a medidas de política pública, como é o caso do Mercado Social de Emprego (MSE), que será oportunamente exemplificado.

As instituições sociais ajudam não só os seus utentes, mas também pessoas que estejam no desemprego. Assim, o futuro da economia social revela grande potencial de criação de emprego, ao mesmo tempo que permite conciliar desenvolvimento e assistência social.

Para além das potencialidades que apresenta na criação de postos de trabalho, o terceiro sector desempenha, igualmente, um papel crucial na promoção da capacitação das populações e dos territórios, na medida em que fomenta empregos de proximidade e concede, muitas das vezes, um posto de trabalho àqueles que têm maiores dificuldades em se (re)inserir no mercado de trabalho.

Veja-se o caso do MSE¹⁹, que visa promover a (re)integração laboral de públicos desfavorecidos, fundamentalmente em instituições da economia solidária, para o desempenho de actividades que satisfaçam necessidades sociais. Apresenta, assim, um duplo objectivo: dar resposta a necessidades sociais por satisfazer e promover a re(integração) socioprofissional de pessoas desempregadas e em risco de pobreza e exclusão social. É, por isso, um instrumento privilegiado na luta contra a pobreza, exclusão social e desemprego e na promoção da coesão social.

Desta forma, o Estado está a dinamizar não só a oferta, através dos apoios aos empregos, como também a procura, comparticipando-a financeiramente, impulsionando, assim, a actividade económica local, não sujeita à competitividade internacional. A economia social é, por isso, uma forma singular de envolver a comunidade local e dinamizar o próprio território, contribuindo, assim, de forma privilegiada, para a capacitação social.

Por outro lado, verifica-se que a relação entre o Estado e o terceiro sector não é de conflito, mas antes de cooperação. As instituições da economia social são parceiras do Estado no âmbito das políticas sociais. Exemplificativo disso é o Programa do XVIII Governo Constitucional, que reconhece o importante papel que as instituições do terceiro sector desempenham para a promoção da economia, do emprego, do desenvolvimento local, da inclusão e coesão social. Nesse sentido, é estabelecido, como uma das linhas de acção prioritárias para o relançamento da economia e promoção do emprego, o reforço da parceria entre o Estado e o sector social, visto que “As instituições da economia social [...] têm hoje em Portugal um papel-chave na produção de bens e serviços essenciais à nossa vida colectiva e são responsáveis por parte muito importante do nosso emprego. Em algumas áreas, as

¹⁹ Criado por via da Resolução de Conselho de Ministros n.º 104/96, de 9 de Julho, e que contempla, entre outros, os Contratos Emprego-Inserção e Emprego-Inserção +.

instituições da economia social são mesmo os verdadeiros pilares nacionais na produção e no emprego” (Portal do Governo 2009:9).

As entidades que compõem o sector social desenvolvem actividades fundamentais no domínio da acção social, quer por via da prestação de serviços de assistência de proximidade, quer através da promoção da integração social activa de grupos vulneráveis, contribuindo, assim, para o desenvolvimento local, a coesão social e a criação de empregos estáveis. Ademais, estas instituições baseiam a sua intervenção em valores de cooperação e solidariedade, em princípios de defesa dos interesses colectivos e apresentam uma forte ligação às comunidades e aos territórios²⁰.

Por este conjunto de factores, o Estado reconhece que a economia social tem vindo a desempenhar um papel fundamental na promoção das políticas sociais. Assim, apresenta-se crucial reforçar a parceria público-social, através da valorização do papel da economia social na criação de emprego e da promoção de apoios à capacitação das suas instituições, de forma a maximizar as suas potencialidades desenvolvimentistas. No prosseguimento dessa finalidade, foram implementadas uma série de medidas:

1. Criação da Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES), cuja finalidade é a de dinamizar o papel do sector social em Portugal, através do aprofundamento da cooperação entre o Estado e as organizações que a compõem, expressando-se, assim, o reconhecimento oficial deste sector enquanto promotor do desenvolvimento socioeconómico²¹;

2. Criação do Programa INOV-SOCIAL, um programa de estágios profissionais para a inserção anual de jovens quadros qualificados em instituições da economia social, com vista a apoiar a modernização das instituições e o emprego jovem²²;

3. Aprovação do Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES), um programa de apoio a projectos da economia social, que contempla uma linha de crédito bonificado para as instituições privadas sem fins lucrativos reforçarem e diversificarem as suas áreas de actuação e intervenção, e o Programa Nacional de Microcrédito, enquanto instrumento fomentador do empreendedorismo entre os públicos com maiores dificuldades de acesso ao mercado de trabalho²³;

²⁰ Cf. Resolução do Conselho de Ministros n.º16/2010, de 4 de Março.

²¹ Desta forma, a economia social passa a desempenhar um dos principais papéis no que concerne à execução das políticas públicas, deixando de estar em segundo plano, como mero sector complementar ao Estado e ao mercado, ao mesmo tempo que o Estado deixa de assumir o papel de entidade tutora, passando a assumir-se como entidade parceira.

²² Por via da Resolução do Conselho de Ministros n.º 112/2009, de 26 de Novembro.

²³ Aprovado pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2010, de 4 de Março

4. Criação do Conselho Nacional para a Economia Social (CNES), órgão de natureza consultiva, destinado à avaliação e acompanhamento das propostas políticas relacionadas com a dinamização e desenvolvimento da economia social, e que é presidido pelo Primeiro-Ministro, elemento revelador do empenhamento do governo em reforçar a parceria público-social²⁴;

5. Criação do Programa de Apoio à Economia Social (SOCIAL INVESTE), uma linha de crédito bonificada e garantida, específica para as entidades da economia social, destinada a apoiar a tesouraria e a facilitar o financiamento destas instituições, de forma a investirem na modernização da sua actividade e na diversificação das suas áreas de intervenção e actividades de natureza social e solidária²⁵.

Assim, constata-se que o sector social desempenha um papel fundamental para a sociedade, em vários domínios – na promoção de crescimento económico sustentável; no combate ao desemprego, pobreza e exclusão social; na correcção de desequilíbrios laborais; no reforço da coesão social; no aprofundamento da democracia; no fomento da cidadania e solidariedade social, entre outros. Nesse sentido, as instituições da economia social revelam-se cruciais para atingir os objectivos definidos na Estratégia de Lisboa 2000 – 2010: promoção do emprego, crescimento económico e coesão social.

Verifica-se, nos últimos tempos, um intensificar do ataque ao modelo social europeu e, invariavelmente, ao próprio Estado-Providência, por afectar grande fatia da despesa pública. Ora, este ataque é propício à retracção do modelo social adoptado em Portugal, o que poderá levar à transformação do Estado-Providência num estado mínimo e assistencialista e, consequentemente, ao acentuar das assimetrias e desigualdades sociais. É neste contexto particularmente vulnerável que a economia social se reveste de primordial relevância, por conseguir combinar objectivos económicos com propósitos sociais, procurando alcançar não o lucro, mas antes de tudo a satisfação das necessidades.

Mediante o falhanço das promessas de generalização de bem-estar do modelo de Estado-Providência, reaparecem os movimentos em defesa da associação e do cooperativismo, como pilares fundamentais para a promoção do desenvolvimento local e melhoria das condições de vida da população.

²⁴ Cf. Resolução do Conselho de Ministros n.º 55/2010, de 4 de Agosto.

²⁵ Através da Portaria n.º 42/2011, de 19 de Janeiro.

1.3.1. O cooperativismo e o cooperativismo de solidariedade social

As grandes tendências socioeconómicas que se fazem sentir, não só em Portugal mas por todo o mundo, têm incitado a proliferação de formas alternativas de organização das sociedades. Assim, o cooperativismo surge como uma das formas mais antigas e avançadas de organização social, capaz de contribuir para o atenuar de dificuldades e carências sociais.

Uma cooperativa é reconhecida como “uma associação autónoma de pessoas que se unem, voluntariamente, para satisfazer aspirações e necessidades económicas, sociais e culturais comuns, através de uma empresa de propriedade comum e democraticamente gerida” (Site oficial CASES).

Segundo Kreutz (2004), desde sempre os Homens sentiram a necessidade de cooperarem uns com os outros, de forma a melhor responderem aos seus objectivos e a assegurar a sua sobrevivência. Entretanto, o cooperativismo moderno, tal como hoje o conhecemos, teve a sua origem no século XIX, impulsionado pelo agravamento das assimetrias sociais, fruto das alterações introduzidas na esfera laboral, pela Revolução Industrial. Assim, o cooperativismo foi a forma de organização social que os trabalhadores encontraram para responder às fortes desigualdades sociais do capitalismo, dado que o sistema capitalista “tornou possível a expansão económica constante do sistema mundial, apesar duma distribuição muito desigual dos seus frutos” (Wallerstein, 1974:338).

O cooperativismo é entendido como “um movimento internacional, que busca constituir uma sociedade mais justa, livre e fraterna, em bases democráticas, através de empreendimentos que atendam às necessidades reais dos cooperantes, e remunerem adequadamente a cada um deles” (Kreutz, 2004:9).

As cooperativas regem-se por um conjunto de valores e de princípios que orientam a sua acção, nomeadamente são organizações de adesão voluntária e livre; a gestão é efectuada pelos membros eleitos e assenta em princípios democráticos; os seus membros participam no capital económico da organização e controlam-no democraticamente; são organizações independentes e de entreajuda, que promovem a educação e formação dos seus membros; regem-se pela intercooperação e trabalham em prol do desenvolvimento sustentável das suas comunidades²⁶.

Por sua vez, a agregação social é um instrumento brutal de fortalecimento dos princípios democráticos. Inspirado em Alexis de Tocqueville, Ganança (2006:5 cit. por

²⁶ Cf. Decreto-Lei n.º51/96, de 7 de Setembro (artigo 3º).

Leonello; Cosac, s.d.:2-3) defende que “os indivíduos percebem que se todos se voltarem apenas para seus interesses privados, estarão piores do que se dispusessem de tempo para a coletividade. A dedicação de parte do tempo dos indivíduos ao coletivo e ao público é condição essencial para que a democracia liberal não degenera em uma democracia despótica. [...] uma das maneiras de impedir que o regime democrático liberal se degenera é a união dos indivíduos. [...] um aspecto muito importante dos efeitos da participação associativa sobre os indivíduos é a criação de hábitos de colaboração e solidariedade”.

O movimento cooperativo português surge no séc. XIX, com a Caixa Económica de Lisboa (1844), mas é só no pós 25 de Abril que se expande, nomeadamente porque o período de Estado Novo é caracterizado por um forte anti-cooperativismo, pelo facto de “as cooperativas se inserirem no movimento operário, tornando-se lugares de resistência implícita, viveiros de democracia e componentes dos projectos das forças democráticas” (Almeida, 2005:57). O Estado Novo apenas fomentou o movimento cooperativo agrícola, pois via nele um instrumento cirúrgico de “regularização económica e de travagem de possíveis aumentos salariais de outros sectores” (Almeida, 2005:57).

QUADRO 3. EVOLUÇÃO DO MOVIMENTO COOPERATIVO PORTUGUÊS, POR RAMO (1995-2010)

RAMO COOPERATIVO	1995	1998	2001	2004	2007	2010
AGRÍCOLA	909	908	928	898	905	870
ARTESANATO	44	43	50	56	60	57
COMERCIALIZAÇÃO	58	52	61	63	60	47
CONSUMO	254	212	202	196	189	169
CRÉDITO	203	164	148	133	115	100
CULTURA	241	237	256	279	311	302
ENSINO	163	110	133	136	144	139
HABITAÇÃO E CONSTRUÇÃO	447	493	555	566	569	518
PESCAS	25	22	26	25	25	17
PRODUÇÃO OPERÁRIA	113	101	102	103	99	71
SERVIÇOS	411	393	431	461	531	513
SOLIDARIEDADE SOCIAL	-	60	96	133	192	209
UNIÕES	59	62	66	71	73	72
FEDERAÇÕES E CONFEDERAÇÕES	22	21	23	24	24	25
TOTAL	2949	2878	3077	3144	3297	3109

[Fonte: Almeida, 2005; CASES, 2011]

De acordo com os dados disponíveis no quadro 3, em 15 anos (de 1995 a 2010), o número de cooperativas em Portugal aumentou apenas 5%, passando de um total de 2.949 para 3.109. Uma análise mais focalizada na evolução dos distintos ramos cooperativos revela que o sector de crédito é o que apresenta o maior decréscimo no período de tempo em análise (quase 50%). Em contrapartida, o ramo do cooperativismo de solidariedade social é o sector

que mais cresceu neste período²⁷, a par do cooperativismo de serviços e de habitação e construção.

Relativamente à distribuição das cooperativas por distrito, a tendência mostra que é nos dois distritos mais povoados de Portugal – Lisboa e Porto – que encontramos uma maior concentração de cooperativas. Em 2010, estes dois mesmos distritos concentravam mais de 35% do total de cooperativas em território nacional, havendo uma clara preponderância do distrito de Lisboa (mais de 25%).

Porém, apesar do movimento cooperativo português se ter intensificado após a implantação do regime democrático, este continua a ter uma representatividade marginal no universo empresarial português – cerca de 0,5% em 2009. Embora o peso das cooperativas na economia nacional seja diminuto, assiste-se a um incremento do interesse público pelos serviços sociais promovidos pelas cooperativas, dado que se reconhece que o cooperativismo contribui para a resolução de muitos dos problemas que as sociedades actuais enfrentam – desemprego, precariedade, pobreza, exclusão social –, não só por gerar emprego, mas também por promover o desenvolvimento local e regional, contribuindo, assim, para a melhoria das condições de existência da comunidade²⁸. Na perspectiva de Kreutz (2004), “As possibilidades de aplicação das idéias cooperativistas são ilimitadas e podem tornar-se contribuições fundamentais para a transformação das relações de trabalho e melhoria da qualidade de vida da população”.

É nesse sentido que surge a figura jurídica das cooperativas de solidariedade social, que demonstram desempenhar um papel fundamental na promoção do desenvolvimento socioeconómico das comunidades e dos territórios.

Na Europa, as primeiras cooperativas de solidariedade social apareceram no último quartel do séc. XX, sendo que foi em Itália que surgiram em primeiro lugar, daí que o modelo de cooperativismo social italiano tenha exercido uma forte influência sobre as experiências que se sucederam nos restantes países europeus, entre os quais Portugal.

No contexto nacional, as cooperativas de solidariedade social são muito recentes. Considera-se que as Cooperativas de Educação e Reabilitação de Cidadãos Inadaptados (CERCI's) estão na génese do ramo do cooperativismo social em Portugal, uma vez que surgiram da iniciativa da sociedade civil (pais, técnicos e cidadãos), interessados na procura

²⁷ Denote-se que este ramo cooperativo autonomiza-se dos demais apenas em 1996, sendo regulamentado dois anos depois. Mesmo assim, é o ramo que apresenta um maior crescimento no período em causa.

²⁸ De acordo com a Recomendação 127/66, da Organização Internacional do Trabalho (OIT).

de respostas aos problemas das pessoas portadoras de deficiência mental e multideficiência (Site oficial FENACERCI).

Apesar das primeiras CERCI's terem surgido em 1975, a definição do regime jurídico deste ramo cooperativo é mais tardio, datando de finais da última década do séc. XX. Assim, o primeiro passo nesse sentido foi a promulgação do Código Cooperativo²⁹, que consagra a autonomização do ramo do sector cooperativo da solidariedade social. Deste modo, para além de se responder às aspirações do movimento cooperativo português, criou-se um novo instrumento a ser accionado no combate à pobreza e exclusão social. Porém, só após dois anos volvidos é que viria a ser publicada regulamentação específica, concretamente o regime jurídico das cooperativas de solidariedade social³⁰.

O Decreto-Lei n.º 7/98, de 15 de Janeiro, define que “São cooperativas de solidariedade social as que através da cooperação e entreajuda dos seus membros, em obediência aos princípios cooperativos, visem, sem fins lucrativos, a satisfação das respectivas necessidades sociais e a sua promoção e integração, nomeadamente nos seguintes domínios: a) Apoio a grupos vulneráveis, em especial a crianças e jovens, pessoas com deficiência e idosos; b) Apoio a famílias e comunidades socialmente desfavorecidas com vista à melhoria da sua qualidade de vida e inserção sócio-económica; c) Apoio a cidadãos portugueses residentes no estrangeiro, durante a sua permanência fora do território nacional e após o seu regresso, em situação de carência económica; d) Desenvolvimento de programas de apoio direccionados para grupos alvo, designadamente em situações de doença, velhice, deficiência e carências económicas graves; e) Promoção do acesso à educação, formação e integração profissional de grupos socialmente desfavorecidos”.

Importa destacar que as IPSS's são organizações – cooperativas, fundações, misericórdias – sem fins lucrativos, com as quais o Estado estabelece relações de parceria para responder às necessidades sociais. As instituições com este estatuto jurídico beneficiam de isenções fiscais e de comparticipações financeiras estatais, em função do número de utentes e das áreas de cobertura dos serviços. O Decreto-Lei n.º 119/83, de 25 de Fevereiro, que regulamenta o estatuto das IPSS's, define-as como entidades de iniciativa particular e sem fins lucrativos, que propõem a resolução de carências sociais. Assim sendo, as cooperativas com finalidades de solidariedade social que prossigam esses mesmos objectivos podem ser

²⁹ Decretado através do Decreto-Lei n.º 51/96, de 7 de Setembro.

³⁰ Promulgado pelo Decreto-Lei n.º 7/98, de 15 de Janeiro.

equiparadas a IPSS's, aplicando-se-lhes o mesmo estatuto de direitos, deveres e benefícios, designadamente fiscais³¹.

As cooperativas de solidariedade social emergem, assim, como uma alternativa aos sectores público e privado na promoção da capacitação social de uma comunidade e território. Assim, é perceptível que o brutal crescimento do número de cooperativas de solidariedade social verificado entre 1998 e 2010 seja resultado da consciencialização da comunidade local da incapacidade do Estado-Providência português satisfazer as necessidades sociais, face ao progressivo acentuar das assimetrias sociais e o agudizar de problemas sociais, como a pobreza e exclusão social ou o desemprego. Reconhecem, por isso, a necessidade de serem interventores activos na resolução dos problemas sociais da comunidade do território local.

³¹ Direitos adquiridos por via da promulgação do Decreto-Lei n.º 101/97, de 13 de Setembro.

CAPÍTULO 2. O PAPEL DO EMPREENDEDORISMO E DO MICROCRÉDITO NO PROCESSO DE CAPACITAÇÃO SOCIAL

2.1. O empreendedorismo enquanto estratégia de capacitação social

O «empreendedorismo» é um conceito bastante antigo e tem sido, ao longo dos tempos, alvo de utilizações com significados muito distintos. Contudo, verifica-se que só muito recentemente ganhou notoriedade pública, nomeadamente nos discursos políticos e nos trabalhos académicos. Este mediatismo resulta, em grande parte, do debate gerado pela Estratégia de Lisboa³², que contemplou, como um dos objectivos principais dos estados membros, a promoção do empreendedorismo como instrumento privilegiado para atingir o objectivo estratégico da UE: construir a economia mais dinâmica e competitiva do mundo, baseada no conhecimento, capaz de assegurar um crescimento económico sustentável e reforçar o emprego e a coesão social³³.

O conceito «empreendedorismo» deriva das palavras francesas «entre» e «prendre» e significa, segundo Sarkar (2007:42), “estar no mercado entre o fornecedor e o consumidor”. O facto de não existir consenso sobre o conceito de empreendedorismo dificulta-nos, em parte, a tarefa de definir o conceito, dada a pluralidade de significados que este apresenta na literatura sobre o assunto. O empreendedorismo é, geralmente, associado à criação de um negócio por conta própria. Porém, Peter F. Drucker (1985) alerta-nos para o facto de a iniciação de um negócio não ser condição suficiente para se denominar de empreendedorismo, se este não envolver inovação e mudança.

Por sua vez, o termo «*entrepreneur*» designa “alguém que empreende um projecto ou uma actividade significativa” (Dees, 2001). Na perspectiva de Joseph Schumpeter (1959), “a função dos empreendedores é reformar ou revolucionar o padrão de produção” (Cit. por Dees, 2001), de forma a promover o crescimento económico e o desenvolvimento de um país ou região. Ademais, Peter Drucker defende que “o empreendedor está sempre à procura da mudança, reage à mudança e explora-a como uma oportunidade” (Cit. por Dees, 2001).

³² A discussão gerada em torno do empreendedorismo, pela importância que lhe é reconhecida na Estratégia de Lisboa, repercute-se até aos dias de hoje. Exemplificativo disso é a Estratégia Europa 2020, em que se reforça o papel do empreendedorismo para atingir os objectivos europeus: gerar um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo, de forma a ultrapassar, com sucesso, a crise económica, financeira e social que afecta actualmente os países europeus.

³³ Cf. Estratégia de Lisboa 2000-2010 (2000).

Deste modo, considera-se o empreendedorismo como uma acção que contempla criatividade, risco, inovação e mudança, visando aproveitar uma oportunidade detectada para tentar criar valor, gerar postos de trabalho e provocar a mudança social.

Por outro lado, é possível identificar diferentes tipos de empreendedores e de formas de empreendedorismo. No que concerne aos tipos de empreendedores, temos o empreendedor por conta própria (alguém que cria o seu próprio negócio); o intra-empendedor (alguém que desenvolve uma ideia inovadora ao serviço da empresa onde trabalha) e o empreendedor social (alguém que promove a criação de oportunidades e a resolução de problemas da sociedade). Apesar de distintos, é denominador comum a todos eles a vontade de concretizar uma ideia que responda a uma necessidade.

Relativamente às formas de empreendedorismo, revela-se pertinente para a análise a abordagem de duas – o empreendedorismo de negócios e o empreendedorismo social. Assim, o empreendedorismo de negócios consiste na criação de um negócio novo e próprio que responda, de forma inovadora, a uma necessidade detectada. Trata-se de explorar uma oportunidade e, dessa forma, gerar criação de riqueza, através da venda de um produto ou serviço inovador, que responda à necessidade detectada. A finalidade desta forma de empreendedorismo é unicamente a obtenção de lucro.

Dado o teor do estudo, considera-se pertinente analisar uma ramificação do empreendedorismo de negócios – o empreendedorismo por necessidade. Este, como o próprio nome indica, trata-se uma opção que resulta, mais do que de uma escolha, de uma necessidade. Na maioria destes casos, a criação do próprio emprego resulta de dificuldades financeiras e de dificuldades em aceder ao mercado de trabalho, pelo que o emprego por conta própria é visto como a única alternativa acessível para a promoção da sobrevivência e melhor qualidade de vida da sua família. Normalmente, esta forma de empreendedorismo surge acoplada a medidas de apoio, como o microcrédito, como veremos oportunamente.

No caso do empreendedorismo social, esta forma de empreendedorismo associa fins lucrativos com objectivos sociais, ou seja, procura gerar soluções eficientes e eficazes para problemas sociais detectados, melhorando, dessa forma, a qualidade de vida da sociedade, de uma forma sustentável. Neste caso, o retorno do negócio é medido não pela obtenção de lucro, como acontece no empreendedorismo de negócio, mas antes pelo impacto social gerado.

Ao contrário do que comumente se pensa, não é verdade que o empreendedorismo social não apresente uma lógica lucrativa. O lucro existe em ambas as formas de empreendedorismo, a diferença apresenta-se na afectação do lucro, isto é, no

empreendedorismo social não há distribuição de lucro pelos accionistas como acontece no empreendedorismo de negócios. No empreendedorismo social, o lucro gerado é reinvestido na própria organização, de forma a melhorar o leque de serviços prestados. De acordo com Dees (2001), “Para os empreendedores sociais, a riqueza é apenas um meio para atingir um fim, enquanto que para os empreendedores empresariais a criação de riqueza é uma forma de medir a criação de valor”.

Por sua vez, Bornstein (2007:346) defende que “ambos os sectores existem – e são encorajados e regulados pelo Estado – para criar «valor» para a sociedade”. A diferença reside no facto do empreendedorismo de negócios gerar valor económico, enquanto que o empreendedorismo social prioriza a criação de valor social – alteração de comportamentos e melhoria de condições de vida de grupos sociais desfavorecidos.

De forma sucinta, o que distingue o empreendedorismo de negócios do empreendedorismo social é o impacto da acção. Enquanto os empreendedores de negócios provocam alterações sobretudo no sistema económico, os empreendedores sociais provocam mudança social mais alargada, respondendo a necessidades de base local, com serviços e produtos que o mercado e o Estado não estão a conseguir satisfazer.

Em relação ao risco, no empreendedorismo social ele também existe, mas apresenta uma lógica diferente. O maior risco prende-se mais com a insuficiência de financiamento que permita desenvolver os serviços prestados e alcançar maior sucesso e visibilidade, do que propriamente com a incapacidade de sobreviver por questões de concorrência, como acontece no empreendedorismo de negócios.

A sociedade civil preocupa-se com o facto das políticas de desenvolvimento social preconizadas pelos governos não estarem a surtir os efeitos pretendidos. Apesar de vigorar a ideia, fruto da emergência do Estado-Providência, que os governos são os responsáveis pelas políticas públicas, a verdade é que estas têm-se revelado insuficientes a providenciar o bem-estar social. De acordo com Hartigan e Elkingston (2009:35), “Os empreendedores entram em cena para preencher o hiato onde os governos não são capazes de – ou dispostos a – oferecer um bem público e onde o setor privado não consegue justificar o risco em relação às compensações”. Perante este cenário, a sociedade civil apresenta vontade de colaborar no combate aos problemas sociais e, por via da inovação, têm-se disseminado por todo o mundo bons exemplos de empreendedorismo social, com “novas abordagens a muitas enfermidades sociais e novos modelos para criar riqueza, promover bem-estar social e regenerar o ambiente” (Bornstein, 2007:36).

O empreendedorismo social ganhou forte notoriedade pública há relativamente pouco tempo, apesar de já ser um fenómeno antigo. Segundo Dees (2001), “A linguagem do empreendedorismo social pode ser nova, mas o fenómeno não o é. Sempre houve empreendedores sociais, ainda que não fossem assim designados”. O fenómeno de mediatização pública do empreendedorismo social deveu-se, sobretudo, a duas organizações – a Ashoka e o Grameen Bank.

A Ashoka é uma rede internacional de empreendedores sociais, constituída por uma rede mundial de nomeadores e apoiantes, que identificam nos seus países empreendedores sociais – pessoas que criaram uma resposta a um problema social, que teve provocou impacto social a nível local, nacional ou, inclusivamente, internacional. Esta organização considera que “os empreendedores sociais – pessoas criativas e obstinadas, com uma motivação inabalável – são necessários para estimular a inovação de que a sociedade precisa para enfrentar as suas enfermidades mais graves” (Bornstein, 2007:344).

Em relação ao Grameen Bank, este permitiu criar um sistema de concessão de pequenos empréstimos bancários a pessoas pobres, que levou à criação e manutenção de postos de trabalho que, de outra forma, dificilmente seriam conquistados. Referimo-nos, concretamente, ao microcrédito, assunto que iremos analisar em detalhe posteriormente. Assim, o Grameen Bank revela-se um exemplo de empreendedorismo social que, por sua vez, financia empreendedorismo de necessidade.

O empreendedorismo (qualquer que seja a sua forma) apresenta uma relação directa com o conceito de inovação. “Inovação é a ferramenta específica dos empreendedores, o meio através do qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente” (Drucker, 1993 cit. por Sarkar, 2007:34).

Na sua vasta obra sobre o conceito de empreendedorismo, Joseph Schumpeter, para além de considerar o empreendedorismo como o motor fundamental da economia, defende precisamente esta interligação, ao considerar que “o empreendedor é quem aplica uma inovação no contexto dos negócios” (Sarkar, 2007:43). Porém, o próprio alerta para o facto de existir uma profunda distinção entre os empreendedores e os inventores: “O inventor produz ideias, o empreendedor fá-las” (Sarkar, 2007:54).

A inovação é crucial para “a sobrevivência e crescimento das empresas e para a competitividade da economia” (Sarkar, 2007:106). Num mercado tão competitivo como o actual, as empresas vêm-se obrigadas a inovar para se manterem à frente da concorrência: “É através da inovação que as empresas podem criar valor e diferenciar os seus produtos e serviços dos da concorrência” (Sarkar, 2007:116).

A inovação é no sentido de ter uma ideia nova, ou aplicar ideias de outras pessoas em novidades, de forma original. Assim, “A pessoa criativa é aquela que está apta a aplicar ideias, quer sejam novas ou dos outros, de uma forma efectiva” (Sarkar, 2007:108)³⁴.

Deste modo, é perceptível que a inovação não seja exclusiva do sector tecnológico nem do empreendedorismo de negócios, desempenhando um papel fundamental nos processos de desenvolvimento local e de inclusão social promovidos pelas instituições do empreendedorismo social. Segundo André e Abreu (2006:124), a inovação social consiste numa “resposta nova e socialmente reconhecida que visa e gera mudança social, ligando simultaneamente três atributos: (i) satisfação de necessidades humanas não satisfeitas por via do mercado; (ii) promoção da inclusão social; e (iii) capacitação de agentes ou actores sujeitos, potencial ou efectivamente, a processos de exclusão/marginalização social, desencadeando, por essa via, uma mudança, mais ou menos intensa, das relações de poder”.

A inovação social surge, tal como acontece na inovação tecnológica, do diagnóstico de uma necessidade e identificação de uma oportunidade. Só que em vez de ser uma iniciativa que busca a satisfação de uma necessidade de mercado, com vista à obtenção de lucro, trata-se antes de uma iniciativa que procura dar resposta a uma necessidade social, à qual, nem o Estado, nem o mercado, parecem ter capacidade ou interesse em arranjar soluções. Verifica-se, hoje mais do que nunca, um progressivo alheamento do Estado às questões sociais, priorizando o reforço da competitividade económica, fruto da crescente influência do pensamento neo-liberal, o que leva ao agudizar de situações de fragilização e exclusão social. É neste contexto particularmente vulnerável que a inovação social tem vindo a desempenhar um papel fundamental na resolução de problemas sociais, nomeadamente por via do empreendedorismo social.

Por outro lado, a inovação acarreta consigo uma elevada taxa de probabilidade de insucesso. Muitos, arrisca-se mesmo a dizer que a grande maioria, não conseguem superar o teste do mercado. Só aqueles que têm “uma excepcional capacidade de execução, uma compreensão perfeita do mercado, uma fantástica competência para lidar com o crescimento ultra-rápido” (Sarkar, 2007:17) é que singram no competitivo mundo do empreendedorismo.

Normalmente, o insucesso aparece associado às práticas de gestão, financiamento e mercado, por não serem as mais adequadas. Sendo assim, o perfil do empreendedor exerce

³⁴ O sistema de microcrédito, criado por Muhammad Yunus, é um exemplo de uma inovação que provocou uma mudança social. Inovando apenas no sector do serviço de crédito bancário e, com isso, criando um novo mercado, eis um exemplo da introdução, num serviço que já existia, de um novo produto, destinado a um mercado completamente diferente.

uma forte influência nas probabilidades de (in)sucesso do negócio. Um dos grandes debates na área do empreendedorismo prende-se, precisamente, com a questão de saber se as características inerentes aos empreendedores nascem com eles ou se podem ser assimiladas.

Nesse sentido, muitos estudos têm procurado identificar as características que enformam o perfil do empreendedor de sucesso. Para Morris e Jones (1989), para se ser um empreendedor de sucesso deve-se ter competências para identificar uma oportunidade, definir um conceito de negócio, identificar e adquirir os recursos necessários e implementar a oportunidade de negócio (Sarkar, 2007:70). Para além disso, e de acordo com Timmons (1989), um empreendedor de sucesso deve combinar qualidades de um inventor (criatividade) e de um gestor (capacidade de gestão), na medida em que “O empreendedor de sucesso deve ser uma pessoa que tem um elevado nível tanto de criatividade e inovação como de capacidades de gestão” (Sarkar, 2007:71).

O empreendedor é, assim, alguém persistente, que identifica uma oportunidade e decide correr riscos, tomar decisões e gerir recursos, no lançamento de um novo produto ou serviço. Assim, o que estes estudos têm demonstrado é que as capacidades de um empreendedor de sucesso podem ser aprendidas, não tendo que ser inatas às pessoas.

2.1.1. As dinâmicas empreendedoras em Portugal – o desafio para o crescimento sustentado do país

Um estudo recente promovido pelo Eurobarómetro³⁵ sobre empreendedorismo revela que cerca de 45% dos europeus gostariam de trabalhar por conta própria, valor inferior à percentagem de americanos na mesma situação (55%), e muito inferior quando comparados com os chineses (71%).

Por sua vez, é nos Estados Unidos da América (EUA) que os empreendedores são mais valorizados. O empreendedor é visto como alguém que cria riqueza para si próprio e, simultaneamente, para a sociedade, por serem criadores de postos de trabalho e criadores de benefícios para a população em geral, em vez de serem vistos como indivíduos que procuram somente criar benefícios próprios, como acontece em Portugal. Em grande parte, tal deve-se ao forte peso que o empreendedorismo tem no ensino americano. Nos EUA, as questões ligadas ao incentivo do empreendedorismo e à formação do perfil empreendedor são questões constitutivas do próprio currículo escolar, ao longo de todo o percurso educativo. Dado o

³⁵ Concretamente, o «Eurobarometer Survey on Enterpeneurship 2009».

sucesso desta prática, verifica-se que também na Europa se procura orientar os currículos escolares para a criatividade, a inovação e o empreendedorismo³⁶. Porém, em Portugal, ainda são muito escassas as tentativas de introduzir questões ligadas ao empreendedorismo em qualquer um dos níveis de ensino.

O estudo revela, também, que são na grande maioria os homens, os mais jovens e os mais qualificados quem revela maior predisposição para o empreendedorismo. As principais razões apontadas pelos europeus que não revelaram vontade de apostarem na criação de um negócio por conta própria prendem-se com o medo de falhar (49%), seguido da inexistência de um rendimento regular (40%) e da possibilidade de perderem o seu património pessoal (37%), valores semelhantes quando comparados com as razões apontadas pelos portugueses.

Um rendimento regular (40%), estabilidade laboral (35%) e protecção social e outros benefícios sociais (13%) são as principais razões apontadas pelos europeus que revelam preferir o trabalho assalariado. Contudo, a independência concedida pela ocupação de um emprego por conta própria (68%), a liberdade de horários (35%) e as perspectivas de terem rendimentos superiores (20%) são as principais razões apontadas pelos que demonstraram vontade em apostar no empreendedorismo.

Segundo este estudo, Portugal apresenta dos mais elevados níveis de predisposição para a criação do próprio negócio (51%), muito acima da média da UE27 (45%). Todavia, é de realçar que a percentagem de portugueses que considera essa possibilidade como viável nos próximos cinco anos é das mais baixas da Europa (apenas 18%), referindo como principais razões para tal a incapacidade de auto-financiamento (39%) e o actual contexto socioeconómico mundial (31%).

Deste modo, pode-se concluir que, apesar de demonstrarem predisposição, os portugueses não concretizam esta vontade. A ausência de uma cultura empreendedora em Portugal é uma das causas para essa inércia. Assim, a conjugação da forte motivação dos portugueses em apostarem no empreendedorismo, com o facto das capacidades empreendedoras serem passíveis de serem apreendidas, torna evidente a urgência de se promover uma cultura empreendedora em Portugal que, por sua vez, promova a criatividade e o espírito empreendedor dos portugueses. Com essa finalidade, o sistema educativo deve seguir as recomendações europeias e integrar conteúdos que permitam a aprendizagem de capacidades de gestão, no sentido de dotar os indivíduos de competências empreendedoras.

³⁶ Cf. Estratégia Europa 2020 (2010).

Segundo Sarkar (2007:78) “a ‘exposição’ a uma cultura empreendedora pode ter um papel forte em influenciar um indivíduo a escolher ser empreendedor”.

Ademais, importa realçar os fortes níveis de influência que o empreendedorismo e a inovação exercem sobre o desenvolvimento socioeconómico de um país ou de uma região, sendo, por isso, elementos cruciais para o incentivo ao crescimento sustentável da economia portuguesa. De acordo com Sarkar (2007:186), “É importante ver novas empresas nascer no país. É importante que essas empresas sejam empresas inovadoras. Empreendedorismo e Inovação são irmãos de armas, a chave para um crescimento sustentado do país”.

Portugal apresenta, assim, uma necessidade primordial de promover uma cultura favorável ao empreendedorismo, de forma a combater os elevados níveis de desemprego, as situações cada vez mais numerosas de pobreza e a ausência de crescimento económico. Porém, apesar das evidências da valiosa contribuição do empreendedorismo para estas finalidades, verifica-se que ainda não estão criadas as condições favoráveis à promoção deste espírito empreendedor em Portugal.

Sarkar (2007) procura, precisamente, alertar para a necessidade de se apostar no empreendedorismo como um motor de desenvolvimento socioeconómico para Portugal. Ele analisa o panorama nacional ao nível do emprego e desemprego e constata que, os que têm emprego, na sua grande maioria, auferem baixos salários, e os que estão desempregados são cada vez mais e encontram-se em condições de carências múltiplas e, num número considerável de casos, são indivíduos qualificados e diplomados. Ora, este cenário de falta de crescimento económico e, consequentemente, de falta de postos de trabalho, aglutinado com a elevada percentagem de desempregados qualificados, deveria ser impulsionador de um movimento promotor do espírito de empreendedorismo e inovação, o que não se verifica.

O empreendedorismo é composto por dois elementos fundamentais: o empreendedor e o risco. Em vários momentos da História os portugueses assumiram riscos. Por outro lado, existem numerosos portugueses com potencial empreendedor e, pode-se inclusivamente dizer, que nunca estiveram tão bem preparados como agora. Então, o que está a obstaculizar a iniciativa empreendedora? Segundo Sarkar (2007:21), a ausência de uma sociedade que «abraça» os empreendedores e as suas ideias inovadoras, geradoras de emprego e de crescimento económico, é o principal desafio do empreendedorismo em Portugal. “Se a sociedade valorizar estas pessoas, se reconhecer o seu contributo como empreendedores, se recompensar os riscos que eles assumem” (Sarkar, 2007:21), então estarão criadas algumas das principais condições para que se consolide uma cultura empreendedora em terreno nacional.

Esta cultura promotora do espírito empreendedor – “uma cultura, um ambiente que apoia e aceita a possibilidade de falhar, é também um ambiente que promove mais a tomada de risco e o aparecimento de projectos inovadores” – existe nos EUA, ao contrário da Europa e de Portugal em particular (Sarkar, 2007:80). Nesse sentido, é urgente a promoção de uma cultura que tolere os riscos e as falhas nos processos de empreendedorismo e que, ao mesmo tempo, incentive os indivíduos a não terem medo de enfrentar o risco.

2.1.2 Breve abordagem histórico-legislativa dos incentivos públicos ao empreendedorismo

A análise das políticas públicas de incentivo à criação do próprio emprego implica o seu enquadramento no eixo mais macro das políticas de promoção de emprego que têm sido desenvolvidas em Portugal, após o 25 de Abril.

Assim, verifica-se que no próprio ano da revolução é criada a Secretaria de Estado do Emprego (SEE)³⁷, que visou responder a uma necessidade detectada no mercado laboral – a carência de uma política integrada de emprego, susceptível de desenvolver respostas rápidas e adequadas aos problemas de emprego que vinham surgindo.

Alguns anos mais tarde, por via do Decreto-Lei n.º445/80, de 4 de Outubro, procede-se a um enquadramento legal mais preciso da política de promoção de emprego, que visava a criação e/ou manutenção de postos de trabalho, procurando contribuir para esse mesmo propósito, com medidas que contemplavam, fundamentalmente, apoios financeiros e apoios técnicos³⁸.

Em conformidade com a política de emprego promulgada pelo Decreto-Lei supra citado, surge o Despacho Normativo n.º 46/86, de 4 de Junho, que regulamentou, pela primeira vez, a figura das Iniciativas Locais de Emprego (ILE), que visavam apoiar projectos geradores de emprego a nível local.

Ademais, e no seguimento dos princípios consolidados no Livro Branco “*Crescimento, competitividade, emprego – os desafios e as pistas para entrar no século XXI*”, emitido pela Comissão Europeia (CE) em 1993, fortalece-se, através da promulgação do Decreto-Lei n.º189/96, de 8 de Outubro, a figura das ILE em Portugal, a primeira medida concreta de incentivo ao empreendedorismo, no âmbito das políticas activas de emprego. Denote-se que o

³⁷ Criada pelo Decreto-Lei n.º 341/74, de 18 de Julho, no âmbito do Ministério do Trabalho, e integrava a Direcção-Geral do Emprego (DGE) e a Direcção-Geral de Promoção do Emprego (DGPE).

³⁸ Cf. Decreto-Lei n.º 445/80, de 4 de Outubro (artigos 4º e 5º).

Decreto-Lei n.º34/95, de 11 de Fevereiro, estabeleceu o apoio às Iniciativas de Desenvolvimento Local (IDL), no qual se inscrevem as ILE, por visarem a criação directa de postos de trabalho e, assim, contribuem para a dinamização da economia local e para a promoção do desenvolvimento local.

Assim, o Decreto-Lei n.º 189/96, de 8 de Outubro, regulamentou que as ILE apresentavam, como limite máximo, a criação de emprego do próprio empreendedor e de mais cinco postos de trabalho, bem como um investimento global máximo de 60.000€. O apoio financeiro concedido não podia ultrapassar, por posto de trabalho criado e ocupado por desempregados, o montante equivalente a 36 vezes a remuneração mínima mensal garantida por lei, salvo se esses lugares fossem ocupados por jovens, beneficiários do RSI ou Desempregados de Longa Duração (DLD), o que daria direito a uma majoração do apoio previsto em 20%. Por outro lado, os promotores tinham que dispor de 2% de capitais próprios relativamente ao montante global do investimento e estavam obrigados a manterem preenchidos os postos de trabalho criados através dos apoios financeiros concedidos durante, no mínimo, três anos.

Por outro lado, a política de emprego nacional veiculada pelo Decreto-Lei n.º 445/80, de 4 de Outubro, com o passar dos anos, foi perdendo exequibilidade com as fortes alterações que foram afectando a esfera do mercado de trabalho nacional, o que originou a que fossem sido tomadas medidas de emprego avulsas. Na tentativa de travar essa situação, este é revogado pelo Decreto-Lei n.º132/99, de 21 de Abril, que procedeu a uma reformulação dos princípios gerais da política de emprego, com vista a dotá-la de maior racionalidade e transparência. Nesse sentido, o diploma contempla novos princípios, entre os quais, o princípio da promoção da empregabilidade. Entre outros aspectos, reconhece-se as virtualidades da cedência de acesso ao crédito por públicos desfavorecidos, pelo que o diploma passa a contemplar a prestação de garantias a empréstimos bancários³⁹.

Entretanto, é emitida a Portaria n.º 196-A/2001, de 10 de Março, que procura reforçar a concretização dos princípios postulados pelo Decreto-Lei n.º132/99, de 21 de Abril, congregando, num único documento, as medidas da política de emprego que se encontravam dispersas. Deste modo, é formulado um regime de incentivos à empregabilidade dos públicos que apresentam maiores dificuldades no acesso ao mercado de trabalho – jovens à procura do primeiro emprego, DLD, beneficiários do RSI e portadores de deficiência –, procurando minimizar o risco social que constitui a sua exclusão prolongada da esfera laboral. Assim

³⁹ Cf. Decreto-Lei n.º 132/99, de 21 de Abril (artigo 21º).

sendo, são criados apoios técnicos e financeiros que visavam promover a criação de postos de trabalho exclusivamente para estes grupos da população, sob a forma de apoios à contratação e apoios à criação do próprio emprego.

Relativamente a este último ponto, é alargada a dimensão do investimento elegível no quadro das ILE, bem como o período de tempo em que são obrigados a manter ocupados os postos de trabalhos criados por via dos apoios obtidos, passando agora para o mínimo de quatro anos⁴⁰. Com esta portaria, o número máximo de postos de trabalhos criados aumentou para 20, mas o apoio financeiro por cada posto de trabalho criado diminui, passando a corresponder a 18 vezes a remuneração mínima mensal garantida por lei. Além disso, continuou a existir lugar à majoração desse valor em 20% nos mesmos termos, sendo esse valor aumentado para 25%, no caso de se empregar uma pessoa portadora de deficiência⁴¹.

No que respeita aos projectos de emprego promovidos por beneficiários das prestações de desemprego, que assegurem o seu emprego a tempo inteiro, estes passaram a poder receber, de uma só vez, o montante global das prestações de desemprego⁴².

Todavia, um estudo avaliativo das ILE, como primeira política activa de emprego de incentivo ao auto-emprego que eram, mostra que estas apresentavam, a par de algumas potencialidades que lhe eram reconhecidas, alguns problemas de funcionamento que necessitavam de aperfeiçoamento, nomeadamente no que concerne a certos apoios estabelecidos por lei⁴³ mas que não tinham execução prática – apoio técnico ao nível da formação dos empreendedores e acompanhamento e apoio consultivo, que visavam incrementar as probabilidades de sobrevivência e de sucesso dos negócios criados.

Assim sendo, as ILE sofreram alterações de diversos tipos, o que obrigou à alteração da denominação da própria medida de apoio ao empreendedorismo. Nesse sentido, a Portaria n.º985/2009, de 4 de Setembro, coadjuvando com a política de emprego postulada pelo Decreto-Lei n.º132/99, de 21 de Abril, aprova a criação do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE), a promover e executar pelo Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP), e que visa fomentar o empreendedorismo, apoiar a criação de emprego e dinamizar as economias locais.

⁴⁰ Cf. Decreto-Lei n.º 196-A/2001, de 10 de Março (artigos 5º e 12º).

⁴¹ Cf. Decreto-Lei n.º 196-A/2001, de 10 de Março (artigos 8º e 10º).

⁴² Cf. Decreto-Lei n.º 196-A/2001, de 10 de Março (artigo 16º).

⁴³ Cf. Decreto-Lei n.º189/96, de 8 de Outubro (artigos 8º e 11º).

O PAECPE apresenta duas modalidades de apoio – apoio à criação de empresas de pequena dimensão, através de crédito com garantia e bonificação da taxa de juro, e apoio à criação do próprio emprego, por beneficiários de prestações de desemprego⁴⁴.

No presente diploma, o Estado reconhece que deve desempenhar um papel activo na criação de condições mais favoráveis de acesso ao crédito bancário por parte dos promotores, reduzindo o risco da contraparte bancária, por via de bonificação da taxa de juro e de garantias de empréstimos bancários. Nesse sentido, as responsabilidades financeiras do IEFP relativas à contragarantia, são realizadas por dotação directa do Fundo de Contragarantia Mútuo (FCM).

Ademais, o mesmo regulamenta que o PAECPE apoia a criação de pequenas empresas, com fins lucrativos, que originem a criação de emprego e dinamizem a economia local, por via da concessão de crédito com garantia e bonificação da taxa de juro, apoio técnico à criação e consolidação dos projectos e pagamento, de uma só vez, do montante global das prestações de desemprego⁴⁵.

Pode candidatar-se a este apoio quem se encontra inscrito nos centros de emprego, com capacidade e disponibilidade para o trabalho, há nove meses ou menos, se a sua situação de desemprego for involuntária; há mais de nove meses, independentemente do motivo da condição de desempregado; jovens (entre os 18 e 35 anos, inclusive) à procura do primeiro emprego, com habilitações de ensino secundário/nível 3 de qualificação/a frequentar um curso conducente a esse nível de ensino ou qualificação e que nunca tenha tido um contrato de trabalho sem termo; quem nunca tenha exercido uma actividade profissional, quer por conta própria, quer por conta de outrem; trabalhador independente cujo rendimento médio mensal do último ano seja inferior à retribuição mínima mensal garantida.

Neste programa, o número máximo de postos de trabalho criados é de 10, e o montante máximo de investimento ascende agora ao limite máximo de 200.000€. Por outro lado, as despesas referentes ao pagamento de serviços de apoio à elaboração do plano de negócios e ao processo de candidatura ao crédito são agora elegíveis até a um máximo de 15% do investimento elegível, tendo o limite de 1,5 vezes do indexante dos apoios sociais (IAS)⁴⁶.

⁴⁴ Com a promulgação da Portaria n.º58/2011, de 28 de Janeiro, que revoga a Portaria n.º 985/2009, de 4 de Setembro, acresce uma terceira modalidade de apoio – o Programa Nacional de Microcrédito, no âmbito do Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES), que será discutido posteriormente.

⁴⁵ Cf. Portaria n.º985/2009, de 4 de Setembro (artigos 1º e 2º).

⁴⁶ Cf. Portaria n.º985/2009, de 4 de Setembro (artigos 6º e 7º).

Em relação ao crédito ao investimento bonificado e garantido, este é concedido por instituições bancárias protocoladas com o IEFP e contempla duas linhas de crédito distintas: o MICROINVEST, para investimentos até 15.000€⁴⁷, e o INVEST+, para investimentos superiores a 15.000€ e inferiores a 200.000€, sendo que o montante máximo de crédito possível é de 100.000€. O prazo de financiamento é a 7 anos, com 2 anos de carência de capital e 1 ano de bonificação integral de juros. A taxa de juro resulta da Euribor a 30 dias, acrescida de 0,25% com taxa mínima de 1,5% e máxima de 3,5%.

Além destas duas linhas de crédito, aos beneficiários de prestações de desemprego continua a ser-lhes concedida a possibilidade de ser-lhes pago, de uma só vez, o montante global das prestações de desemprego, com dedução das importâncias já auferidas, com o objectivo de incentivar e apoiar indivíduos nesta situação a criarem o seu próprio emprego⁴⁸.

Uma das imposições dos apoios concedidos no âmbito do PAECPE é que a empresa é obrigada a manter a actividade até à restituição do montante da dívida⁴⁹, independentemente dos resultados económicos que esta apresentar nos primeiros anos de actividade. Esta obrigação é muitas vezes motivo de asfixia financeira por parte dos promotores e é também motivo de constrangimento para quem quer beneficiar deste apoio.

Por outro lado, o presente diploma regulamenta também a disponibilização de Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projectos (ATCP), que compreenda os seguintes serviços: acompanhamento da entidade após aprovação da concessão dos apoios financeiros do PAECPE; realização de acções de formação, nomeadamente na área de gestão; consultoria em situações de maior fragilidade na gestão ou na operacionalização da iniciativa, diagnosticadas durante o acompanhamento.

O ATCP é um serviço que se prevê que seja gratuito e do qual se pode beneficiar desde a celebração do contrato entre a empresa e a entidade prestadora de apoio técnico, até ao final do segundo ano de actividade da empresa, não podendo o contrato ter uma duração inferior a 9 meses. O ATCP é prestado por uma rede de entidades privadas sem fins lucrativos ou autarquias locais, que prestem serviços de apoio ao empreendedorismo, credenciadas pelo IEFP para esse efeito⁵⁰.

⁴⁷ Este valor foi muito recentemente revisto e aumentado para 20.000€, através das alterações introduzidas por via da Portaria n.º 58/2011, de 28 de Janeiro.

⁴⁸ O despacho n.º 20871/2009 define o procedimento aplicável ao pagamento das prestações de desemprego.

⁴⁹ Cf. Portaria n.º 985/2009, de 4 de Setembro (artigo 15º).

⁵⁰ Cf. Portaria n.º 985/2009, de 4 de Setembro (artigo 11º).

Importa destacar que este apoio de acompanhamento e apoio consultivo já estava contemplado na legislação das ILE⁵¹, mas nunca tiveram execução prática e tudo parece indicar que o mesmo acontecerá com o ATP, o que cria dificuldades e obstáculos aos empreendedores, dado o carácter fundamental que este serviço desempenharia no incremento das probabilidades de sobrevivência e de sucesso das suas empresas.

2.2. O microcrédito como instrumento inovador de intervenção e capacitação social

O microcrédito, com as características que hoje lhe são associadas, surgiu em 1976, no Bangladesh, pela mão do premiado com o Nobel da Paz, em 2006 – Muhammad Yunus.

Professor de economia durante longos anos, Yunus teve um momento da sua vida académica em que se desiluiu com as elegantes teorias económicas que leccionava, por não reflectirem a realidade social do seu país, profundamente marcado pela miséria, fome e morte. Na obra «*O banqueiro dos pobres*», o professor confessa que sentiu que tinha que se afastar do meio académico e imergir na vida real dos habitantes do seu país, com o intuito de ajudar verdadeiramente o seu povo.

Foi nesta altura que Yunus se apercebeu de uma forte injustiça social que assolava o seu país – os empréstimos concedidos por usurários, que reproduziam a situação de dependência económica e pobreza dos mais desfavorecidos. Para adquirirem a matéria-prima dos produtos que fabricavam, as pessoas necessitavam de pedir dinheiro emprestado a usurários, que estabeleciam condições de pagamento bastante rigorosas (impedimento de qualquer tipo de pagamento parcial; era obrigatório vender-lhes o produto do seu trabalho, por um preço estabelecido pelos prestamistas), o que impossibilitava a libertação da condição de devedor, sendo que, na maioria das vezes, viam-se obrigados a ter de pedir novo empréstimo para reembolsar o empréstimo anterior, pelo que só a morte os libertaria desta situação de dependência e pobreza.

Contactando com esta realidade, Yunus reflectiu que “Enquanto os pobres estiverem sujeitos aos prestamistas, nenhum programa económico poderá travar o constante processo de alienação dos pobres” (Yunus, 2009:22). Assim sendo, a única salvação para estes casos seria a obtenção de um crédito, que lhes possibilitasse vender os seus produtos no mercado, obtendo uma margem de lucro que lhes permitisse pagar o empréstimo e conservar algum desse lucro para si. O problema é que não havia nenhuma instituição financeira que

⁵¹ Decreto-Lei n.º 189/96, de 8 de Outubro.

concedesse empréstimos a pobres, por estes não oferecerem qualquer tipo de garantia e, na ausência desta possibilidade, este negócio estava sob o domínio absoluto dos prestamistas.

Na tentativa de transpor este obstáculo, e verificando que o montante que 42 famílias precisavam era de apenas 27 dólares, o professor decidiu emprestar do seu próprio bolso o valor que estas pessoas necessitavam, para pagar aos intermediários as suas dívidas e vender os seus produtos onde conseguissem melhor preço, sob condições socialmente mais justas – pagariam quando pudessem e sem ter que pagar qualquer tipo de juro. Em pouco tempo, estas famílias pagaram-lhe por completo o empréstimo concedido, tendo-lhe ficado gratas pela possibilidade que Yunus lhes proporcionou de readquirirem motivação e dignidade humana.

Tendo em conta este cenário, Yunus sentiu que tinha que ser criada uma resposta institucional, onde as pessoas pudessem recorrer sempre que precisassem de obter um empréstimo. “Se pudessem ter um empréstimo do banco com juros comerciais, podiam vender os seus produtos no mercado e obter um lucro decente que lhes permitiria viver. [...] Na situação presente, estão condenadas a trabalhar como escravas para o resto da vida, e nunca conseguirão libertar-se do juro dos grossistas *paikari* que agora lhes emprestam capital com juros usurários” (Yunus, 2009:110). Com esse intuito recorreu aos bancos, mas as respostas negativas sucederam-se, devido à ausência de garantias que essas pessoas apresentavam. Tal situação provocou-lhe profunda indignação – “Os mais pobres trabalham doze horas por dia. Precisam de vender e ganhar dinheiro para poder comer. Têm todo o interesse em pagar o empréstimo, principalmente se querem pedir outro empréstimo e viver outro dia! Essa é a maior segurança que o banco pode ter... a vida delas” (Yunus, 2009: 112). Deparando-se com a resistência dos bancos, mas sem nunca desistir, Yunus arranja forma de superar o obstáculo – ele próprio passa a ser o fiador dos pobres e, desta forma, estes teriam o tão ambicionado acesso aos empréstimos bancários.

De forma inesperada, o reembolso dos empréstimos por parte das pessoas que não ofereciam garantias ultrapassou os pagamentos dos empréstimos dos que as tinham, estando muito próximo do limite dos 100% de reembolso. Tal deve-se ao facto dos mais desfavorecidos saberem que esta é a única oportunidade que têm de escapar à pobreza, pelo que se esforçam por cumprir o contratualizado.

Desde então, Yunus abraçou de corpo e alma a missão de erradicar a pobreza do planeta e está a transformar o nosso mundo, não só através da difusão do microcrédito, mas também pela aposta nas potencialidades da economia social para esse mesmo fim⁵².

⁵² A obra “Criar um mundo sem pobreza – o negócio social e o futuro do Capitalismo” (2008), retrata uma outra iniciativa promovida por Yunus no combate à pobreza – os negócios sociais. Da experiência pioneira resultou o

O (re)conhecimento das potencialidades desenvolvimentistas do microcrédito originou a sua disseminação por diversos países em todo o mundo, incluindo Portugal⁵³.

Assim, o microcrédito surge no contexto nacional no final do milénio passado, relativamente atrasado em relação a outros países europeus, com níveis de desenvolvimento idênticos ao nosso.

Em Dezembro de 1998 é fundada a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), instituição sem fins lucrativos, com o estatuto de utilidade pública desde 2004, e pioneira na implementação do modelo de microcrédito em Portugal.

A ideia de fundar a ANDC surgiu da visita a um país nórdico de um conjunto de cidadãos portugueses, a qual lhes possibilitou o contacto com Muhammad Yunus e com a ideia do microcrédito tal e qual como foi concebida pelo professor. Nessa altura, aperceberam-se que havia em Portugal uma lacuna grave na questão do acesso ao crédito por grupos desfavorecidos e na impossibilidade de uma pessoa, que se encontre numa situação de pobreza e exclusão económica, social e profissional, poder ultrapassar esta situação vulnerável, através do estímulo da iniciativa económica, de forma autónoma, por via da obtenção de um crédito de baixo valor.

Nesse sentido, viram no microcrédito um instrumento que possibilitaria a muitos portugueses dar o pontapé de saída de uma condição de vulnerabilidade social, através da criação do seu negócio e do seu próprio emprego e, dessa forma, abandonar uma situação de pobreza e exclusão.

Para avançarem com o programa de microcrédito em Portugal, a ANDC estabeleceu relações de parceria com o Banco Comercial Português (actual Millennium BCP) e o IEFP, uma vez que a criação da ANDC não foi no sentido de conceder crédito a quem não tinha acesso ao mesmo na banca tradicional, à imagem do que aconteceu no Bangladesh, com a criação do Banco Grameen, ou em Portugal, com a fundação da Caixa Económica Montepio Geral, em 1840.

Assim, o papel que a ANDC desempenha é o de intermediário entre o candidato ao microcrédito e a banca. O trabalho que desenvolve consiste em servir de elemento facilitador de crédito a quem, de outra forma, não teria acesso ao mesmo, junto da banca, que de outra

«Grameen Danone», cujo objectivo era o da empresa Danone, líder na produção de bens nutritivos, contribuir para a melhoria da dieta alimentar das crianças pobres das aldeias do Bangladesh. Um negócio social, ao contrário de uma empresa, visa maximizar os benefícios sociais em vez do lucro. Este tipo de empresa, que se mobiliza por uma causa social, demonstra ser um instrumento fundamental no combate aos problemas sociais, entre os quais a pobreza, por certo, o mais grave de todos.

⁵³ A disseminação do microcrédito pelo mundo, e em particular na Europa, fez-se em moldes muito diferentes, daí que o modelo de microcrédito adoptado em Portugal apresente características muito distintas dos modelos adoptados noutros países europeus, como em Espanha ou em França.

forma não considerava estarem reunidas as garantias necessárias para confiarem esse crédito a estas pessoas.

Deste modo, através de um parecer técnico, em que é analisado não só o perfil do empreendedor, em termos da sua preparação para assumir um desafio desta natureza, pela análise da experiência acumulada e das competências apresentadas pelo candidato e a sua adequação às exigências da área de negócio a explorar, como também é analisada a própria ideia de negócio e as condições que existem para que esta possa ser implementada com sucesso, solicita-se, junto de um dos três bancos com quem estabeleceram parcerias – Millenium BCP (desde 1999), Caixa Geral de Depósitos (desde 2005) e Banco Espírito Santo (desde 2006) – o empréstimo para o investimento proposto.

O acesso ao microcrédito destina-se, exclusivamente, a pessoas que não tenham acesso ao crédito bancário normal, não possuam incidentes bancários activos e que estejam desempregadas ou numa situação profissional instável. Se cumprirem com estes requisitos e pretenderem criar o seu próprio emprego, têm que apresentar uma boa ideia de negócio, com fortes potencialidades de sucesso e demonstrar ter perfil empreendedor – uma forte motivação, competências e capacidade de iniciativa para se envolverem no negócio. Qualquer tipo de negócio é admissível, desde que demonstre ter capacidade de sucesso com o investimento disponibilizado.

O principal objectivo da instituição consiste na promoção da autonomização e inclusão social de pessoas desfavorecidas e excluídas, por via da iniciativa económica. A ANDC desempenhou a importante função de ser pioneira em proporcionar que pessoas excluídas do crédito bancário, por não serem detentoras de garantias, obtivessem um crédito para criarem o seu posto de trabalho, por via da criação de um pequeno negócio e, dessa forma, promover o abandono de uma situação de exclusão social.

A importação do modelo de microcrédito para o contexto nacional obrigou a que se introduzissem alguns ajustamentos ao programa original, devido às especificidades locais e aos divergentes níveis de desenvolvimento que caracterizam estes dois mundos – ocidental e oriental. Assim sendo, um dos aspectos que sofreu alterações tem que ver com a forma de vencer o problema de risco moral. No Bangladesh, este era ultrapassado por via da constituição de grupos e da promoção da lógica de solidariedade entre os membros do mesmo. O mesmo não acontece em Portugal, dado que se verifica que, no nosso contexto social, a pressão comunitária funciona com menos eficiência, não surtindo, por isso, os mesmos efeitos.

Para superar a questão do risco moral, em Portugal criou-se a figura do técnico de microcrédito, que acompanha em proximidade o desenvolvimento do negócio do microempresário, durante o período em que este se encontra a pagar o empréstimo, e constrói com o microempreendedor uma relação de confiança (André; Abreu, 2006:136-137).

O papel desempenhado pelo técnico de microcrédito é fundamental para que uma parcela da população portuguesa tenha acesso ao crédito. O facto de se comprometerem a acompanhar o microempresário nos primeiros anos dos seus negócios, a zelar pelo cumprimento do pagamento da dívida contraída, assim como a constituição de um fundo de garantia passível de ser mobilizado em caso de incumprimento, fornece algumas garantias e segurança ao sistema financeiro que, de outra forma, não confiaria nestes indivíduos e, consequentemente, não lhes concederiam crédito (André; Abreu, 2006:137). Todavia, importa salientar que se não existissem garantias financeiras – neste caso da ANDC e do fiador⁵⁴ – os bancos não lhes concederiam o empréstimo.

Partilhando da lógica preambular do microcrédito, de que “O significado da palavra «crédito» é «confiança»” (Yunus, 2009:156), sentido que foi sendo desvirtuado pelas instâncias bancárias com o passar dos anos, a ANDC confia na honestidade e capacidade empreendedora dos beneficiários do microcrédito, pois tem o exemplo do sucesso dos empréstimos concedidos pelo Banco Grameen, conhecido como «o banco dos pobres». A incorporação da expressão «Direito ao Crédito», no nome da organização, pretende destacar a orientação que a sua acção pretende seguir, que é a de tornar o acesso ao crédito bancário como um dos direitos fundamentais da humanidade, uma vez que a pobreza é a expressão mais acentuada da ausência de todos os direitos humanos.

O microcrédito pretende ser, sobretudo, um instrumento de facilitação do crédito junto da banca, para quem não tem, de outra forma, acesso ao crédito bancário normal. Essa facilitação do acesso ao crédito é pensada com o objectivo específico de ajudar essas pessoas a encontrar meios financeiros para avançarem com a sua própria iniciativa económica, de forma a conseguirem pôr fim a uma situação de pobreza e exclusão social, por via da criação de mais-valia económica.

Este instrumento não se destina ao incentivo do consumo ou à superação de dificuldades momentâneas. Trata-se, exclusivamente, de um crédito destinado à criação de um negócio e do próprio emprego, de forma a estimular a independência face aos apoios públicos de protecção social ou a situações de total desprotecção e vulnerabilidade.

⁵⁴ Em caso de incumprimento, a ANDC é responsável pelo pagamento de 5% do valor do empréstimo concedido e o fiador de 20%.

Note-se que, para que o crédito possa ser considerado um microcrédito, não basta que seja emprestado um pequeno valor monetário (até 25.000€). Para ter a designação de microcrédito tem que, adicionalmente, destinar-se a pessoas que não têm acesso ao crédito bancário normal e desejam realizar um pequeno investimento para a criação de um negócio, através do qual pretendem criar o seu próprio emprego. Ademais, a iniciativa de investimento a que se propõem tem que apresentar contornos de que poder vir a transformar-se numa actividade sustentável, capaz de gerar um excelente rendimento e garantir o reembolso do capital emprestado.

2.2.1. Políticas europeias e nacionais promotoras do microcrédito

Na medida em que o microcrédito tem demonstrado ser um instrumento promotor dos princípios contemplados na Estratégia de Lisboa – crescimento económico, empregabilidade e inclusão social –, a UE tem procurado colocar a questão do microcrédito na agenda social e económica europeia.

Nesse sentido, a CE emitiu, em 2007, o comunicado “*Uma iniciativa europeia para o desenvolvimento do microcrédito em prol do crescimento e do emprego*”, onde apresenta um conjunto de propostas para promover o mercado do microcrédito na Europa, que passam pela melhoria do enquadramento jurídico e institucional nos Estados-Membros, dado que estes se revelam pouco favoráveis ao desenvolvimento do microcrédito; pela promoção de um clima mais favorável ao espírito empresarial, criando serviços de formação empresarial e soluções para que os desempregados e os beneficiários de prestações sociais possam criar o próprio emprego; pelo estímulo da difusão de boas práticas e, por último, por facultar a entrada de capital financeiro suplementar para os organismos de microcrédito, criando um instrumento específico que financie e preste assistência técnica às instituições de microcrédito.

No seguimento deste comunicado, foi criado o programa JASMINE (*Joint Action to Support Microfinance Institutions in Europe*), uma iniciativa-piloto a decorrer entre 2009 – 2011 e que resulta de uma acção conjunta entre a CE e o Banco Europeu de Investimentos (BEI), com o intuito de fomentar a prestação de microcréditos por parte de instituições externas ao sector bancário. Nesse sentido, o Fundo Europeu de Investimentos (FEI) presta auxílio às instituições de microfinanças, procurando dotá-las de condições financeiras e boas práticas, para que se expandam e se tornem sustentáveis.

Paralelamente, foi instituído pela CE, no ano de 2009, o novo Instrumento Europeu de Microfinanciamento – o «*Progress*». O seu objectivo consiste no fomento da prestação de

microcréditos nos países da UE, por via da disponibilização de garantias, empréstimos e capital às entidades prestadoras deste benefício. O orçamento inicial é de 100 milhões de euros, esperando-se que esse montante venha a gerar 500 milhões de euros em microcrédito. A operação será realizada em colaboração com o BEI e prevê-se que poderá levar à concessão de cerca de 45 000 empréstimos, num período de oito anos.

No que respeita às políticas nacionais, a ANDC teve o apoio do IEFP desde o primeiro momento, apoio este iminentemente financeiro, mas que se revelou crucial para o desenvolvimento do trabalho da instituição, nos primeiros anos de actividade, e sem o qual o seu desempenho teria ficado muito mitigado.

Assim, no ano de 1999, ambas as partes assinaram um protocolo que estabelecia o financiamento de projectos de criação de negócios, num montante não superior a 15 vezes a retribuição mínima mensal garantida mais elevada (cerca de 5.800€). Este acordo de cooperação entre o IEFP e a ANDC vigorou até finais de 2006, ano em que ambas as partes assinam um novo protocolo, na medida em que, no Programa do XVII Governo Constitucional, passa a constar, pela primeira vez, o microcrédito como um instrumento promotor de emprego e de combate à pobreza e exclusão social, no âmbito da pretensão assumida de se estabelecer uma verdadeira parceria público-social, com as instituições que compõem a economia social⁵⁵.

Nesse sentido, a boa experiência obtida por via do primeiro protocolo celebrado entre ambas as partes, leva a que se auspicie alargar o grau de parceria entre ambas as instituições, o que leva à celebração de um novo acordo de cooperação entre o IEFP e a ANDC. Enquanto que o primeiro protocolo visava, sobretudo, promover o microcrédito em Portugal, este novo acordo propõe-se a promover a (re) integração laboral de grupos socialmente vulneráveis à exclusão social, verificando-se, desta forma, o reajustamento do posicionamento do papel do Estado e o reconhecimento das potencialidades inclusivas do instrumento.

Este novo acordo permitiu duplicar o montante máximo de financiamento, passando este a poder atingir 30 vezes a retribuição mínima mensal garantida, por promotor (cerca de 12.000€) e disponibilizar cerca de 700.000€, para apoiar a criação de 220 projectos de negócios anuais⁵⁶.

Por outro lado, o Pacto para o Emprego, apresentado no Programa do XVIII Governo Constitucional, contempla a promoção do microcrédito como importante instrumento

⁵⁵ Cf. Programa do XVII Governo Constitucional, 2005:65.

⁵⁶ Cf. Acordo de Cooperação entre o IEFP e a ANDC, 2006 (cláusula 1ª, 4ª e 7ª).

impulsionador da economia e promotor de emprego⁵⁷. Nesse âmbito, é publicado o Decreto-Lei n.º 12/2010, de 19 de Fevereiro, que cria a figura jurídica das sociedades financeiras de microcrédito, concebendo a possibilidade de se constituírem entidades que concedam microcréditos para o desenvolvimento de uma actividade por conta própria, sem recorrerem à captação, junto do público, de depósitos ou outros fundos reembolsáveis.

A Portaria n.º 1315/2010, de 28 de Dezembro, estabelece o montante máximo dos microcréditos passíveis de serem concedidos pelas sociedades financeiras de microcrédito – 25.000€, por mutuário. Ademais, delibera que estas entidades têm a dupla função de avaliar a viabilidade económico-financeira dos projectos a financiar e assegurar o acompanhamento e assessoria destes negócios, nas etapas de preparação, criação e gestão dos mesmos.

Entretanto, é estabelecido, como montante do capital social mínimo aplicável às sociedades financeiras de microcrédito, o valor de 1.000.000€, através da Portaria n.º 59/2011, de 31 de Janeiro.

Por sua vez, o Programa do XVIII Governo Constitucional reconhece o importante papel que as instituições do terceiro sector desempenham para a promoção da economia, do emprego, do desenvolvimento local, da inclusão e coesão social. Assim, é no seguimento do reconhecimento da crucialidade de reforçar o papel desempenhado pelas instituições da economia social na promoção das políticas sociais que se criam um conjunto de programas de apoio a estas instituições, entre os quais o PADES, que integra, para além de uma linha de crédito bonificado a estas instituições, o Programa Nacional de Microcrédito (PNM), que visa estimular o empreendedorismo, a criação de emprego e a economia, através da facilitação do acesso ao crédito e da disponibilização de apoio técnico à criação de negócios.

No que concerne ao PNM, criado pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2010, de 4 de Março, este consubstancia-se num crédito ao investimento de baixo valor (o limite máximo é de 25.000€), concedido por instituições de crédito e sociedades financeiras de microcrédito, com taxa de juro bonificada e garantia mútua, destinado a públicos desfavorecidos, particularmente a desempregados, que pretendam criar o seu próprio emprego, mas não tenham acesso ao crédito na banca tradicional. Portanto, o PNM visa fomentar o emprego e o empreendedorismo entre as populações com maiores dificuldades de (re)inserção no mercado de trabalho.

A promulgação da Portaria n.º 58/2011, de 28 de Janeiro, veio introduzir alterações à Portaria n.º 985/2009, de 4 de Setembro, ao colocar a linha de MICROINVEST ao serviço do

⁵⁷ Cf. a propósito Programa do XVIII Governo Constitucional, 2009:15.

PNM e ao reforçar o limite máximo de financiamento desta linha de crédito para 20.000€. Por outro lado, estabelece que o PNM pode beneficiar do ATCP das entidades constituintes da CASES ou das entidades creditadas pelo IEFPP para esse efeito.

2.2.2. Programas de microcrédito existentes em Portugal

Desde a fundação da ANDC, em 1998, até ao ano de 2005, apenas existia o programa de microcrédito implementado por esta entidade. Na perspectiva de Afonso (2010:44), tal deve-se ao facto de este conceito ser, até então, praticamente desconhecido em Portugal, situação que se altera com a proclamação de 2005 como o Ano Internacional do Microcrédito, pela Organização das Nações Unidas (ONU).

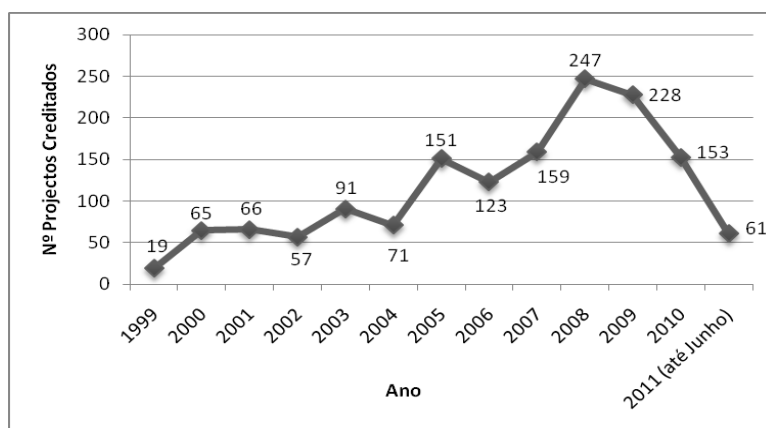
Assim, é precisamente a partir desse ano que surgem novos programas de microcrédito, dinamizados não só por entidades do terceiro sector, mas também por instituições bancárias, e que enunciamos de seguida⁵⁸.

a) Microcrédito – ANDC

Como já vimos, o programa de microcrédito da ANDC foi pioneiro em Portugal.

De acordo com os dados disponíveis no site oficial da ANDC, desde a fundação da instituição até Junho de 2011 já foram creditados 1.491 projectos de negócios (evolução ilustrada na figura 1).

FIGURA 1. EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE PROJECTOS CREDITADOS PELA ANDC, ENTRE 1999-2011 (ATÉ JUNHO)



[Fonte: ANDC]

⁵⁸ O Anexo I condensa as características fundamentais de cada programa de microcrédito existente em Portugal, em 2010.

Uma análise diacrónica mostra que a grande maioria (perto de 75%) dos projectos de negócio aprovados foram creditados a partir do ano de 2005, o que vai de encontro à ideia anteriormente apresentada, que é a partir deste ano que o microcrédito ganha maior notoriedade e mediatismo nos meios de comunicação social, levando à maior difusão do seu conhecimento e ao incremento da sua procura. Além disso, também é a partir de 2005 que a crise no mercado de trabalho se começa a agudizar e a taxa de desemprego começa a atingir níveis preocupantes, sendo o microcrédito utilizado, por muitos, como um instrumento profícuo no combate ao desemprego e a condições de vida vulneráveis.

Por outro lado, a figura 1 mostra-nos que há uma inversão da tendência do número de projectos creditados, que começam a decrescer a partir de 2008. Tal deve-se, principalmente, a dois factores: primeiro, devido às dificuldades de financiamento dos bancos, levando-os a limitar o acesso ao crédito bancário, e em segundo, devido à diminuição da procura, na medida em que a actual conjuntura económico-financeira faz com que os indivíduos se retraiam em investir num projecto de criação de um negócio próprio, que acarreta sempre riscos de insucesso.

Ademais, o valor global dos créditos concedidos já alcançou os 8.168.137,11€, sendo que a maioria desse montante (53%) destinou-se a creditar os projectos apresentados e aprovados a partir de 2008, que representam cerca de 46% do total de projectos creditados. Por sua vez, o valor médio histórico de capital emprestado ao ano é de 5.478,29€ e a tendência parece ser a do valor médio dos créditos ir aumentando com o avançar dos anos, apesar do decréscimo do número de projectos creditados.

QUADRO 4. DISTRIBUIÇÃO DOS PROJECTOS APROVADOS PELA ANDC E CREDITADOS, POR GRUPO ETÁRIO E GÉNERO

GRUPOS ETÁRIOS	TOTAL		MULHERES		HOMENS	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
< 25 anos	174	11,67	92	52,87	82	47,13
De 25 a 34 anos	523	35,08	259	49,52	264	50,48
De 35 a 44 anos	428	28,71	233	54,44	195	45,56
De 45 a 54 anos	278	18,65	153	55,04	125	44,96
De 55 a 64 anos	84	5,63	44	52,38	40	47,62
> 65 anos	4	0,27	3	75,00	1	25,00
TOTAL	1491	100,00	784	52,58	707	47,42

[Fonte: ANDC]

No que concerne à distribuição dos microempresários por género (ilustrada no quadro 4), verifica-se uma ligeira preponderância do sexo feminino no total histórico de empréstimos concedidos pela ANDC (cerca de 53%). Os resultados vão de encontro à especificidade do instrumento ser, em primeiro lugar, um elemento emancipatório para as mulheres, mas ficam

bastante aquém das elevadas percentagens de beneficiários do género feminino do Bangladesh, por exemplo, onde a taxa ronda a casa dos 90%. Tal pode ter origem na não determinação da ANDC de que a maioria dos beneficiários do microcrédito têm que ser mulheres, como acontece noutros países, mas também pode estar relacionado com a inexistência de uma cultura promotora da iniciativa económica por conta própria, ainda mais por parte de mulheres, cujo papel social tradicional na sociedade portuguesa está bastante ligado à realização, em exclusivo, das tarefas domésticas e familiares.

Relativamente à distribuição dos microempresários por grupo etário (ilustrada igualmente no quadro 4), verifica-se uma preponderância (cerca de 75%) de beneficiários com idade igual ou inferior a 44 anos de idade, em ambos os géneros, o que permite concluir que são as pessoas mais jovens as principais solicitadoras deste produto. Na base disto parece estar a tentativa de adquirirem autonomia económica e de promoverem a sua (re)inserção no mercado de trabalho. Como se sabe, a taxa de desemprego dos jovens é, actualmente, bastante elevada e o recurso ao microcrédito é visto, por muitos, como uma oportunidade de desenvolverem uma actividade económica, que lhes traga uma fonte de rendimento sustentável e duradoura.

QUADRO 5. DISTRIBUIÇÃO DOS PROJECTOS APROVADOS PELA ANDC E CREDITADOS, POR HABILITAÇÕES LITERÁRIAS E GÉNERO

HABILITAÇÕES LITERÁRIAS	TOTAL		MULHERES		HOMENS	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Sem habilitações	15	1,01	13	86,67	2	13,33
1º Ciclo do Ensino Básico	211	14,15	109	51,66	102	48,34
2º Ciclo do Ensino Básico	222	14,89	116	52,25	106	47,75
3º Ciclo do Ensino Básico	424	28,44	234	55,19	190	44,81
Ensino Secundário	351	23,54	163	46,44	188	53,56
Frequência Universitária	85	5,70	43	50,59	42	49,41
Ensino Superior	183	12,27	106	57,92	77	42,08
TOTAL	1491	100,00	784	52,58	707	47,42

[Fonte: ANDC]

Em relação às habilitações literárias (ilustradas no quadro 5), constata-se que o nível de ensino com maior representatividade é o 3º Ciclo do Ensino Básico (28%), seguido do Ensino Secundário (24%). Os microempresários sem qualquer tipo de habilitações literárias correspondem apenas a 1% dos casos, sendo na sua esmagadora maioria (87%) do sexo feminino, e os que frequentam/frequenteram ou já obtiveram habilitações de Ensino Superior representam 18% do total de beneficiários da medida. Deste modo, verifica-se que cerca de 70% dos indivíduos que se candidatam ao microcrédito para criarem o seu próprio negócio têm, no mínimo, o 3º Ciclo do Ensino Básico, e isso, à partida, dota-os de competências e

capacidades basilares para que o seu negócio singre neste mercado tão competitivo, sendo, por isso, um factor importante para o sucesso do projecto de negócio.

No que respeita à distribuição dos projectos creditados por NUTS II, verifica-se que existe uma evidente supremacia da região de Lisboa (38%), seguida da região Norte (24%) e Centro (20%). É, também, evidente a supremacia de clientes do microcrédito de nacionalidade portuguesa (86%). Com bastante menor expressão, aparecem as nacionalidades de clientes oriundos de países africanos (8%) e americanos (3%), o que nos parece estar intimamente relacionado com a nossa História e com o facto de termos, em Portugal, um número significativo de imigrantes oriundos das ex-colónias portuguesas nestes continentes, como Angola, Moçambique e Brasil.

No que concerne à distribuição dos projectos creditados por actividade económica, conclui-se que o principal ramo de actividade dos negócios criados por via do microcrédito é o do comércio por grosso e a retalho (37%), seguindo-se os negócios da área do alojamento, restauração e similares (14%). Neste prisma, a grande maioria dos negócios criados por via do microcrédito enquadram-se no sector terciário.

Todo o processo de acesso ao programa de microcrédito da ANDC demora, em média, dois meses, sendo a morosidade do mesmo influenciada pelo nível de maturidade da informação necessária para a elaboração do projecto de negócio e da celeridade com que são entregues os documentos exigidos. Recentemente, tem-se verificado um agravamento deste tempo de espera pela aprovação dos projectos candidatos ao microcrédito, dado o contexto socioeconómico actual e as dificuldades de financiamento externo dos bancos.

As condições dos microempréstimos variam ligeiramente de banco para banco, de entre os que celebraram acordo com a ANDC. De forma geral, quando a pessoa recorre ao microcrédito, pode pensar na possibilidade um financiamento até aos 10.000€ num primeiro momento e, após o período de avaliação de cerca de um ano, há a possibilidade de receber mais 2.500€. O juro pensado para este produto de crédito é um juro que procura ir ao encontro das fragilidades características do tipo de pessoas que o procura, logo, não é um juro tão pesado como o juro comercial, designadamente porque tem garantias de terceiros – da ANDC e do fiador.

O juro praticado é calculado em função da EURIBOR a 3 meses mais 2%, no caso do Millennium BCP e da CGD, ou mais 3%, no caso do BES. Para um valor médio próximo dos 7.000€, a pessoa fica a pagar cerca de 215/220€ por mês, durante 36 meses, nos casos do Millennium BCP e CGD, sendo que pode usufruir de 2 a 3 meses de período de carência. No caso do BES, embora o juro seja superior, essa prestação mensal acaba por ficar ligeiramente

abaixo dos 200€, porque o período de pagamento é alargado para 48 meses. Objectivamente, fica um crédito mais caro, mas no dia-a-dia acaba por ter menor impacto na carteira do cliente que recorreu ao microcrédito. Por sua vez, o período de carência inicial é também mais alargado, sendo este passível de ir até aos 6 meses, mas só em situações absolutamente excepcionais é que isso acaba por acontecer. É sempre importante, nos casos em que há esta possibilidade que, à semelhança dos outros bancos, se usufrua de dois a três meses de período de carência e os restantes meses funcionem como um fundo de maneo para alturas complicadas, passíveis de surgir por questões várias, que os obriguem a suspender a actividade económica temporariamente e, dessa forma, ficam sem a possibilidade de ter meios para cumprirem o pagamento do empréstimo. Aquilo que a ANDC procura mostrar às pessoas é que não faz muito sentido prolongar muito este período de carência inicial porque vai ser uma despesa inerente aos primeiros tempos de negócio, portanto não vale a pena arrastar muito essa situação.

Nos contratos celebrados com os bancos, por intermédio da ANDC, não são exigidas garantias reais aos indivíduos, mas é-lhes imposto que apresentem um fiador que garanta 20% do capital emprestado, em qualquer circunstância. Esse valor pode ir até aos 10.000€ num primeiro momento e, após um período de avaliação, pode haver a possibilidade de solicitar um reforço de mais 2.500€, o que significa que o fiador ficará sempre responsável por um quinto do total de capital emprestado, que nunca ultrapassa os 2.500€.

De acordo com a ANDC, a figura do fiador, mais do que assegurar ao banco que reavê 20% do capital emprestado, funciona essencialmente como garantia de que há uma terceira pessoa que conhece as capacidades empreendedoras e o projecto de negócio do candidato e que acredita na viabilidade e sucesso do negócio, dando mais segurança ao banco do que se esse projecto fosse apresentado por um empreendedor de forma isolada. Por outro lado, ao longo do processo de cumprimento do contrato com o banco, a existência de uma terceira pessoa vinculada ao contrato incita a que haja um maior zelo por parte do próprio empreendedor. O beneficiário do microcrédito sente que tem obrigações não só para com o banco, mas também para com uma pessoa que confiou em si, havendo, assim, um maior zelo para cumprir escrupulosamente o contrato com o banco.

A figura do fiador funciona, sob este ponto de vista, como elemento estimulador ao esforço do microempreendedor para alcançar o sucesso do negócio. Todavia, o que se verifica é que estas pessoas, que apresentam graves carências económicas, têm uma enorme dificuldade em encontrar alguém que aceite ser seu fiador. Nos casos em que não existem familiares próximos com disponibilidade para assumirem este papel, torna-se muito difícil ao

candidato encontrar alguém que fique responsável por uma quota-parte, mesmo que seja reduzida, como é o caso.

Para além do fiador, que assegura o pagamento de 20% do empréstimo obtido, a própria ANDC fica responsável pelo pagamento de 5% desse financiamento, no caso do beneficiário do microcrédito não cumprir com o contratualizado.

É de salientar que o trabalho desenvolvido pela ANDC não termina com a aprovação do crédito. O candidato a empreendedor continua a receber apoio até ao momento final do reembolso ou até o projecto se encontrar suficientemente consolidado, apresentando garantias sobre a sua sustentabilidade, sendo apoiado pelo trabalho desenvolvido em proximidade pelos técnicos da ANDC, para que o negócio ganhe consistência e as condições para o seu sucesso e sustentabilidade.

b) Operação Autónoma de Microcrédito – Millennium BCP

Continuando com o protocolo estabelecido com a ANDC desde o início da actividade da instituição, o Millennium BCP criou uma rede autónoma de microcrédito, em Novembro de 2005, como parte integrante da política de responsabilidade social do banco. Este produto tem o objectivo de possibilitar que pessoas que se encontrem excluídas do sistema bancário, mas que têm uma ideia de negócio viável e perfil empreendedor, possam criar o seu próprio emprego, através da criação de um negócio, ou alargar um já existente.

A operação autónoma de microcrédito do Millennium BCP coloca à disposição dos clientes dois produtos de crédito distintos: crédito individual (quando existe um único promotor) e crédito em grupo (para projectos com dois ou mais sócios), o que se traduz em algo inovador neste tipo de produto.

Para além do financiamento do projecto de negócio, o banco compromete-se a prestar um serviço contínuo de apoio e acompanhamento, durante o período de reembolso do empréstimo, com vista a promover a sustentabilidade do negócio e a viabilidade dos postos de trabalho criados. Este acompanhamento de proximidade leva a que, sempre que se verifique necessário, se redefina a estratégia programada, bem como se reestruture as condições do financiamento obtido, para impedir que o endividamento logo no arranque asfixie a viabilidade do negócio. Como este processo é desenvolvido directamente pela instituição bancária que concede o empréstimo, estas situações resolvem-se com maior celeridade do que quando existem intermediários, como acontece no caso da ANDC.

Além do protocolo celebrado com a ANDC desde 1999, o Millennium BCP estabeleceu um acordo de cooperação com a Região Autónoma dos Açores (RAA), em 2006.

**QUADRO 6. OPERAÇÕES APROVADAS E CRÉDITO CONCEDIDO PELO MICROCRÉDITO
MILLENNIUM BCP (2005-2010)**

ENTIDADE	OPERAÇÕES APROVADAS		CRÉDITO CONCEDIDO	
	N.º	%	M€	%
Rede Autónoma Microcrédito Millennium bcp	1.152	56,1	11.927	72,1
PROTOCOLO (INTERMEDIÁRIO FINANCEIRO)				
- ANDC 1999 – 2006	572	27,8	2.274	13,8
- ANDC (após 2006)	311	15,1	2.144	13,0
- RAA (desde 2006)	20	1,0	186	1,1
TOTAL	2.055	100,00	16.531	100,00

[Fonte: Microcrédito Millenium BCP]

Assim, os dados disponíveis no site oficial da instituição bancária (ilustrados no quadro 6) mostram que, durante o período de tempo em que o Millennium BCP era a única instituição bancária com protocolo com a ANDC (1999-2006), foram aprovados 572 projectos de negócios e concedido um total de crédito no valor de 2.274.000€. Após este período e até 2010, no âmbito deste mesmo protocolo, foram aprovados 311 projectos e um montante total de financiamento de 2.144.000€. Valores mais reduzidos são apresentados no âmbito do protocolo com a RAA – desde 2006 até 2010, apenas 20 projectos de negócio foram aprovados e o capital emprestado foi de 186.000€.

No que respeita aos números da operação autónoma de microcrédito, no período de 5 anos, foram aprovados mais de 1.150 projectos, que permitiram criar quase 2.000 postos de trabalho. O montante global de crédito concedido foi de 11.927.000€, o que equivale a quase 75% do total de crédito concedido pelo Millennium BCP, contemplando a rede autónoma de microcrédito e os protocolos com as instituições.

Tem vindo a verificar-se que a actual conjuntura económico-financeira tem diminuído a procura deste serviço, uma vez que as pessoas apresentam maiores níveis de receio em arriscar e dúvidas quanto à receptividade e viabilidade do seu negócio. Por outro lado, a principal razão dos casos de insucesso, mais do que a actual conjuntura económico-financeira, deve-se, na maioria dos casos, ao perfil do empreendedor e à sua falta de preparação para promover a criação de um negócio.

c) Microcrédito BES – Banco Espírito Santo

A experiência da linha de microcrédito protocolada com a ANDC, em 2006, e a (re)conhecimento das virtualidades do programa, levaram a que o BES cria-se a sua própria linha de microcrédito, corria o ano de 2009.

Este programa, que visa combater a exclusão social e estimular o espírito empreendedor, é composto por uma rede nacional de gestores de microcrédito, que apoiam e acompanham os promotores dos projectos de negócio.

QUADRO 7. CRÉDITO CONCEDIDO E PROJECTOS APOIADOS PELO MICROCRÉDITO BES (2009-1º TRIMESTRE DE 2010)

ENTIDADE	VALOR CRÉDITO		PROJECTOS APOIADOS	
	M€	%	N.º	%
Protocolo ANDC	458	46,4	143	64,7
Microcrédito BES	529	53,6	78	35,3
TOTAL	987	100	221	100

[Fonte: Banco Espírito Santo]

Os dados ilustrados no quadro 7 revelam que o microcrédito BES já disponibilizou 987.000€ em microcréditos, sendo que 529.000€ desse valor (cerca de 54%) foi para apoiar 78 projectos de negócios, apenas no curto período de Agosto 2009 – Abril 2010, no âmbito do microcrédito BES. O restante (458.000€) destinou-se a apoiar projectos (143) apresentados no âmbito do protocolo estabelecido com a ANDC, desde 2006. O facto de em menos de um ano já terem sido creditados 78 projectos (mais do dobro dos apoiados pelo protocolo estabelecido há 4 com a ANDC) demonstra o interesse social por este tipo de programas de apoio ao investimento, por pessoas que se encontram numa situação vulnerável e de exclusão do sistema financeiro.

QUADRO 8. DISTRIBUIÇÃO DOS PROJECTOS APOIADOS PELO MICROCRÉDITO BES, POR GRUPO ETÁRIO

GRUPOS ETÁRIOS	TOTAL	
	N.º	%
< 30 anos	122	29,68
De 30 a 39 anos	169	41,12
De 40 a 49 anos	88	21,41
> 50 anos	32	7,79
TOTAL	411	100

[Fonte: Banco Espírito Santo]

Por outro lado, verifica-se no quadro 8 que mais de 70% das pessoas que solicitaram este tipo de produto têm idade inferior a 40 anos, ou seja, são maioritariamente jovens, estando em conformidade com os dados apurados no âmbito do programa de microcrédito da ANDC.

QUADRO 9. DISTRIBUIÇÃO DOS PROJECTOS APOIADOS PELO MICROCRÉDITO BES, POR HABILITAÇÕES LITERÁRIAS

HABILITAÇÕES LITERÁRIAS	TOTAL	
	N.º	%
Inferior ao Ensino Secundário	204	49,64
Ensino Secundário	129	31,39
Frequência Universitária	12	2,92
Ensino Superior	66	16,06
TOTAL	411	100,00

[Fonte: Banco Espírito Santo]

No que se refere às habilitações literárias (ilustradas no quadro 9), a grande maioria (81%) apresenta escolaridade igual ou inferior ao ensino secundário⁵⁹. De realçar, ainda, a importante representação do grupo de licenciados (14%).

d) MicroInvest – Caixa Geral de Depósitos

O mais recente programa de microcrédito instituído em Portugal surge em Setembro de 2009, no âmbito do PAECPE, como já tivemos oportunidade de analisar. Financiado pela CGD, o MicroInvest visa, sobretudo, promover a criação do próprio emprego, concedendo acesso a crédito bancário, em condições mais favoráveis, a pessoas que se encontrem desempregadas ou jovens à procura do primeiro emprego.

Em Janeiro deste ano o programa sofreu algumas alterações, nomeadamente no que concerne ao montante máximo de financiamento, que passou de 15.000€ para 20.000€, reforçando, desse modo, o contributo da medida para a dinamização da economia e para o combate ao desemprego⁶⁰.

*e) Sistema de Microcrédito para o Auto-Emprego e a Criação de Empresas (SIM)
– Projecto GLOCAL – Empresas Locais com Orientação Global*

Entre 2003-2004, é implementada a fase de experimentação do projecto-piloto SIM, integrado no Projecto GLOCAL – Empresas Locais com Orientação Global.

Co-financiado pelo Programa de Iniciativa Comunitária EQUAL e promovido pela Superação SPA Consultoria, através de uma parceria com outras entidades locais, este projecto visou desenvolver uma metodologia de apoio a empreendedores, mulheres e recém-licenciados do meio rural, no processo de criação do seu próprio emprego.

⁵⁹ O facto dos níveis de escolaridade inferiores ao 12º ano estarem todos agrupados numa única categoria, não nos permite esmiuçar a análise, como seria desejado.

⁶⁰ Consulte os subcapítulos do capítulo 2 respeitantes às políticas públicas de apoio ao empreendedorismo e ao microcrédito para mais detalhes sobre o programa MicroInvest, da Caixa Geral de Depósitos.

O sucesso do projecto-piloto leva à sua disseminação por outros concelhos, a partir de 2005, através do estabelecimento de novas parcerias, nomeadamente com a Fundação Minha Terra, Caixas do Crédito Agrícola e Associações de Desenvolvimento Local (Site oficial GLOCAL)⁶¹.

f) Linha de Microcrédito ANJE – Associação Nacional de Jovens Empreendedores

A Linha de Microcrédito ANJE resulta de um protocolo estabelecido entre a ANJE e a CGD, em Dezembro de 2005. Com a celebração deste acordo de cooperação, o intuito da CGD é o de promover o empreendedorismo entre os jovens, através do financiamento de projectos de criação do próprio emprego, em condições mais favoráveis. Por outro lado, o papel da ANJE é o de fazer a identificação e a triagem dos projectos apresentados por jovens com idade inferior a 40 anos, que apresentem viabilidade económica, encaminhando posteriormente para o banco essas mesmas propostas. A ANJE serve, assim, de intermediário entre a CGD e jovens empreendedores, sem capacidade financeira para criarem o seu próprio emprego (Site oficial ANJE).

Segundo Balsemão (2009:3-6), a CGD disponibilizou 500.000€ para financiar esta linha de microcrédito protocolada com a ANJE em 2005, cujo sucesso foi de tal forma, que levou a que ambas as partes renovassem o protocolo no ano passado, introduzindo algumas alterações ao que tinha sido inicialmente acordado – para além de financiar projectos que visam a criação de novas empresas, passa a ser possível igualmente financiar projectos de modernização e expansão de negócios já existentes; o prazo máximo de reembolso foi alargado, de 48 para 72 meses; o valor máximo de empréstimo duplicou, passando de 25.000€ para 50.000€, o que faz com que este programa deixe de cumprir com o requisito básico para ser considerado um microcrédito – empréstimo de baixo valor, com o limite máximo de 25.000€.

Sobre esta linha de microcrédito não é disponibilizada informação sobre a necessidade do seu beneficiário se encontrar excluído do sistema de crédito tradicional, o que coloca algumas questões sobre a correcta denominação do produto⁶².

⁶¹ Não estão disponíveis dados que nos permitam caracterizar este produto com maior pormenor, conforme fizemos anteriormente.

⁶² Tal como se verificou com o programa SIM, também não estão disponíveis dados sobre esta linha de microcrédito que nos permitam caracterizar este programa.

g) Microcrédito SCML – Santa Casa da Misericórdia de Lisboa

Em Maio de 2006, a SCML celebrou um protocolo de cooperação com a Caixa Económica Montepio Geral, para a promoção de um programa de microcrédito que apoiasse pessoas desfavorecidas e excluídas do sistema financeiro tradicional. O montante disponibilizado pela entidade bancária para esta linha de crédito foi de 1.000.000€, sendo que o montante máximo de financiamento por projecto é de 15.000€.

O público-alvo circunscreve-se a pessoas de baixos rendimentos ou em situação vulnerável, residentes no concelho de Lisboa, com idades compreendidas entre os 18 e os 65 anos e que estejam a ser acompanhadas pelo Departamento de Acção Social da SCML, que procuram promover a sua (re)integração social por via da criação de um projecto empresarial.

Nesse sentido, foi criado o Gabinete de Apoio ao Microcrédito, que presta apoio à elaboração do plano de negócios, avalia a viabilidade do negócio e acompanha os promotores de projectos de empreendedorismo, promovidos no âmbito deste protocolo (Site oficial SCML)⁶³.

⁶³ Mais uma vez, não nos é possível caracterizar, em detalhe, os projectos e promotores dos negócios criados no âmbito deste programa de microcrédito, por indisponibilidade de dados.

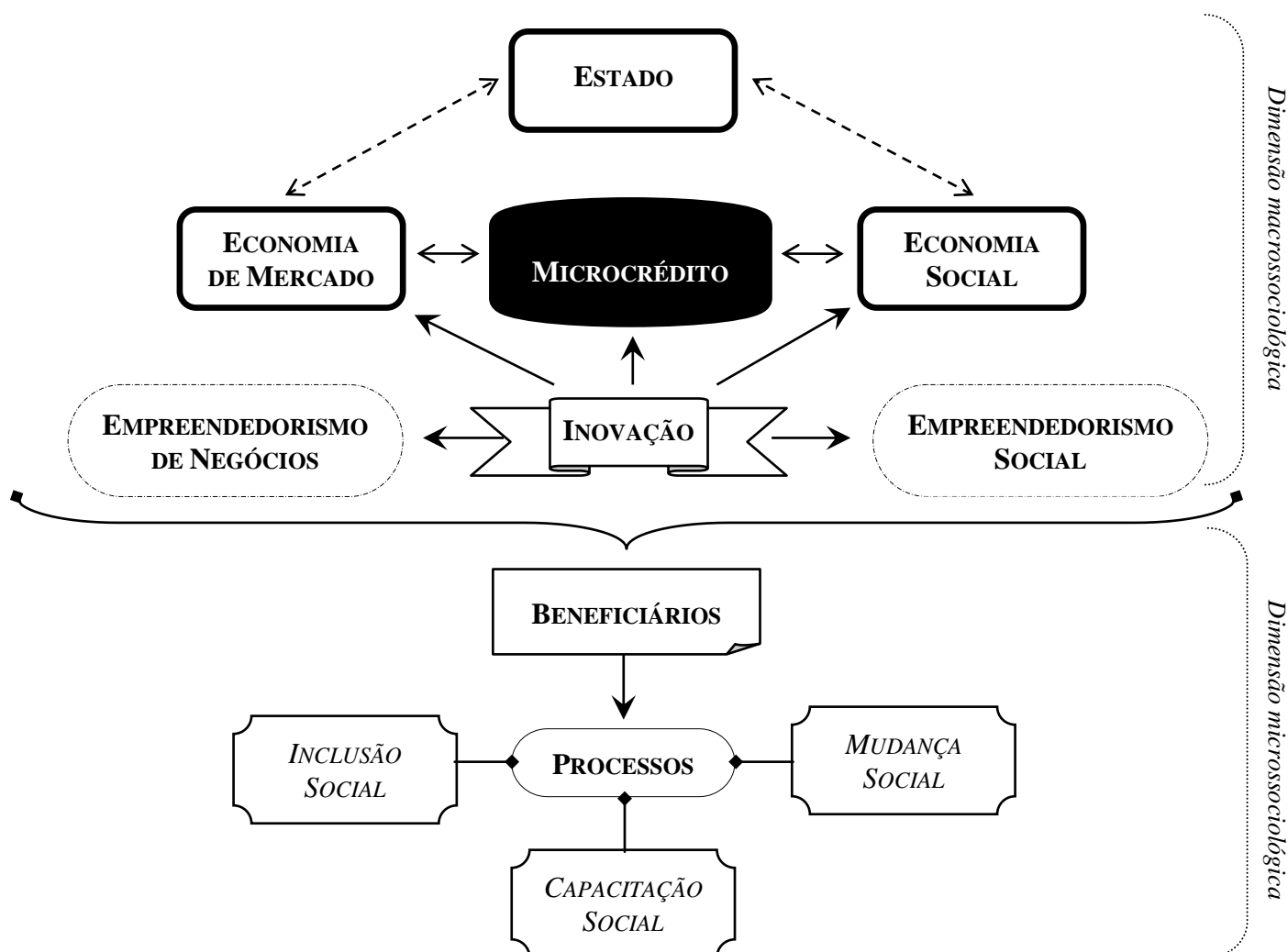
PARTE II. MODELO ANALÍTICO E ENQUADRAMENTO TÉCNICO-METODOLÓGICO

CAPÍTULO 3. PROBLEMA CIENTÍFICO

3.1. Construção do modelo de análise, objectivos e hipóteses teóricas

Fruto da retroactividade entre a teoria e a empiria subjacente ao processo de investigação, apresentamos, em seguida, um esquema onde figura o modelo de análise adoptado para a pesquisa, que procura dar conta das relações expectáveis entre os conceitos e os processos considerados no estudo:

FIGURA 2. MODELO DE ANÁLISE



A figura 2 procura representar, de forma esquemática, o conjunto de considerações que foram objecto de análise. Assim, um dos objectivos da pesquisa é, precisamente, o de estudar o papel que a economia social desempenha na sociedade portuguesa e a sua relação com instrumentos e práticas do Estado-Providência. Dadas as especificidades e debilidades do modelo social português, o nosso modelo de providência de bem-estar é fortemente marcado pelo estabelecimento de relações de parceria entre o aparelho estatal e instituições da economia social, como se verifica existir no caso das políticas públicas promotoras do microcrédito. Para além disso, o Estado também apoia programas de microcrédito promovidos por empresas da economia de mercado, nomeadamente instituições bancárias, por via da concessão de benefícios fiscais e financeiros.

Como também é visível no esquema, o nosso objecto de estudo é o microcrédito, pelo que outro dos objectivos orientadores da investigação é o de explorar as configurações do modelo de microcrédito adoptado em Portugal. O contexto socioeconómico nacional, bem como o tipo de organização promotora do programa, influenciam os distintos formatos do modelo de microcrédito existente em Portugal. Todavia, é elemento comum aos diferentes programas de microcrédito, promovidos quer por instituições sociais, quer por privadas, o acompanhamento do processo empreendedor, quer na fase de preparação e planeamento do projecto de negócio, quer posteriormente à criação do negócio, durante os primeiros anos de actividade deste. Posto isto, é nossa intenção também identificar virtudes e limitações técnicas e institucionais deste acompanhamento que é prestado aos beneficiários do microcrédito.

Outro elemento que ressalta à vista no esquema do modelo de análise tem que ver com o conceito de inovação. Tal deve-se ao facto de a inovação, para além de ser elemento fundamental para a viabilidade de novos projectos de empreendedorismo de negócios e de desempenhar um papel igualmente elementar no empreendedorismo social, ser o motor da propagação do microcrédito pelo mundo, existindo em países com os mais díspares níveis de desenvolvimento, dado que se trata de um instrumento inovador de intervenção social, com provas dadas ao nível do fomento de processos de capacitação e inclusão social.

A exploração destes elementos de análise de ordem macrossociológica implica que a mesma seja complementada com uma abordagem analítica que focalize a dimensão microssociológica do objecto de estudo, que no nosso caso leva a que o olhar sociológico incida sobre os actores beneficiários do microcrédito. Nesse sentido, é nosso objectivo analisar as percepções subjectivas dos beneficiários do microcrédito sobre o recurso a este produto para a criação do próprio emprego e, ao mesmo tempo, aclarar se o acesso ao benefício teve implicações ao nível da capacitação, inclusão e mudança social. Ademais, com

a análise dos sentidos e significados que os beneficiários atribuem à experiência vivenciada através do microcrédito, pretende-se diagnosticar *handicaps* psicossociais e formativos que, de alguma forma, funcionaram como obstáculos ao processo de criação do próprio emprego.

Desta forma, o objectivo central da presente investigação é o de analisar as virtualidades e as fragilidades do modelo de microcrédito português, enquanto instrumento de combate aos processos de pobreza e de exclusão social e promotor de processos de capacitação social. Por conseguinte, quais são as potencialidades e as debilidades do modelo de microcrédito português, enquanto instrumento promotor de capacitação social e de combate aos processos de pobreza e de exclusão social, é a questão orientadora da pesquisa.

Nesse sentido, com base num conhecimento mais pormenorizado sobre o nosso campo de pesquisa, fruto da delimitação da problemática teórica, da definição dos objectivos do estudo e das relações entre os conceitos contemplados como pertinentes para a análise, estamos então em condições de formular as hipóteses teóricas orientadoras da pesquisa empírica.

Assim, numa das hipóteses orientadoras da pesquisa consideramos que a intervenção social do Estado-Providência português no combate aos processos de pobreza, exclusão e desigualdades sociais tem-se revelado insuficiente, sendo muitas das debilidades que o caracterizam colmatadas por via do estabelecimento de parcerias com instituições da economia social. Por conseguinte, numa segunda hipótese, ponderamos que as instituições da economia social desenvolvem um papel socioeconómico importante para a sociedade civil, ao intervirem em áreas promotoras da diminuição do impacto da pobreza (intensidade e factores estruturais), desigualdades e vulnerabilidades sociais.

Apesar de relacionadas, ambas as hipóteses reflectem sobre duas situações distintas, mas de certo modo complementares. A primeira tem que ver com as debilidades do modelo social português, que reduzem a capacidade de intervenção social do Estado nos problemas sociais que mais afectam a sociedade portuguesa. Já a segunda relaciona-se com o contributo das organizações da economia social para os processos de capacitação social e de mitigação das desigualdades sociais, numa lógica complementar à actuação insuficiente do Estado nesses domínios.

A hipótese que se segue aponta para o facto da entrada e manutenção prolongada em situações de pobreza e exclusão social reforçarem, reproduzirem e «multiplicarem» um conjunto de *handicaps*, nomeadamente promoverem uma baixa auto-estima e identidades desvalorizadas. Na perspectiva de François Dubet (2001), as desigualdades apresentam uma dupla natureza – enquanto umas se reduzem, outras são agravadas. Dessa linha de raciocínio

surge o conceito de «desigualdades multiplicadas», resultante da “conjugação de um conjunto complexo de fatores, aparecendo mesmo, muitas vezes, como o produto, mais ou menos perverso, de práticas ou políticas sociais que têm como objetivo, justamente, limitá-los” (Dubet, 2001:12). Nesse sentido, esta hipótese explicativa procura dar conta das situações em que o carácter duradouro e permanente da vivência de situações caracterizadas por uma forte vulnerabilidade social e fragilização económica diminui as capacidades dos actores ultrapassarem essas situações por si próprios. Nestes casos, a intervenção social revela-se fundamental.

A quarta hipótese reporta-se para a existência de *handicaps* psicossociais, técnicos e institucionais, que dificultam o processo de criação e sustentabilidade de projectos de negócios. No caso, estamos perante obstáculos não só de carácter individual, mas igualmente de carácter estrutural, que condicionam a eficácia do acesso ao microcrédito enquanto instrumento criador de emprego, gerador de riqueza e promotor da capacitação social e do desenvolvimento socioeconómico local.

A penúltima hipótese enuncia que os clientes do microcrédito vivenciaram alterações nas suas condições de vida, após o recurso a este instrumento promotor do próprio emprego. Segundo Mendes (2007), o acesso ao microcrédito gera um acréscimo de rendimento líquido muito significativo para o beneficiário da medida, para além de ter um impacto positivo noutras dimensões de inclusão social, como na auto-estima do indivíduo. Dessa forma, o microcrédito tem contribuído para melhorar o bem-estar social dos seus beneficiários.

Como última hipótese teórica temos que o apoio e o acompanhamento em proximidade concedido aos clientes do microcrédito impulsionam um acréscimo de competências empreendedoras e, concomitantemente, incrementam as possibilidades de sucesso e sustentabilidade dos negócios criados. Dadas as vulnerabilidades que caracterizam o público-alvo do benefício, o apoio que lhes é prestado no processo de planeamento e análise da viabilidade dos negócios reveste-se de enorme importância para potenciar a ideia de negócio, bem como as capacidades do beneficiário gerir o seu próprio negócio.

Após a definição da problemática teórica e da construção do problema científico, passamos então à análise das opções técnico-metodológicas da pesquisa empírica.

CAPÍTULO 4. PROCEDIMENTOS TÉCNICO-METODOLÓGICOS

4.1. Estratégia de Pesquisa

A estratégia de pesquisa adoptada foi delineada em função do objecto de estudo da investigação e da natureza das informações requeridas. Nesse sentido, os instrumentos técnico-metodológicos foram seleccionados tendo em atenção os objectivos definidos, como se pode observar na figura 3.

FIGURA 3. INSTRUMENTOS TÉCNICO-METODOLÓGICOS DA INVESTIGAÇÃO EMPÍRICA

OBJECTIVOS	INSTRUMENTOS TÉCNICO-METODOLÓGICOS		
	<i>ANÁLISE DOCUMENTAL</i>	<i>ENTREVISTAS DE CARÁCTER EXPLORATÓRIO</i>	<i>FOCUS GROUPS</i>
– Papel da economia social e sua relação com o Estado-Providência	Central		
– Potencialidades e debilidades do modelo de microcrédito português	Complementar	Complementar	Central
– Principais <i>handicaps</i> dos beneficiários do microcrédito		Complementar	Central
– Percepções subjectivas sobre o recurso ao microcrédito			Central
– Virtualidades e fragilidades do acompanhamento institucional		Complementar	Central

Assim sendo, as opções metodológicas recaíram sobre uma abordagem de natureza qualitativa, dado o carácter exploratório da análise e a procura da compreensão dos significados e das percepções subjectivas de actores sociais que experienciaram o benefício do microcrédito.

Principalmente, é dada prioridade à compreensão e interpretação dos processos e dos significados que os actores atribuem à experiência vivida, no âmbito do recurso ao microcrédito para a criação do próprio emprego, privilegiando-se, deste modo, a perspectiva compreensiva preconizada por Max Weber, segundo a qual “A análise sociológica deveria estar centrada no sentido que lhe é dado pelo(s) actore(s) que orienta(m) os seus comportamentos num contexto de racionalidades variadas em interacção com os outros” (Guerra, 2010:7).

Importa, por isso, destacar que “no âmbito do paradigma qualitativo é assumido que a realidade objectiva não pode ser completamente apreendida, sendo possíveis apenas aproximações sucessivas a essa realidade (Denzin; Lincoln, 1994:5 cit. por Dias, 2004:21).

Na abordagem metodológica de natureza qualitativa não é priorizada a medição dos dados em termos de intensidade ou de frequência, como acontece no caso do paradigma quantitativo. “Embora não abdique totalmente desta dimensão, interessa, para este paradigma, a natureza socialmente construída da realidade, a relação que se estabelece ao longo do processo de pesquisa entre o investigador e o objecto, bem como os constrangimentos situacionais emergentes durante a investigação” (Dias, 2004:21).

Ademais, a objectividade, a pertinência, a validade e a fiabilidade da pesquisa são critérios científicos muito importantes nas investigações de cariz qualitativo. Nesse contexto, a objectividade não se reporta à irrefutabilidade do conhecimento, uma vez que se reconhece que o conhecimento científico resulta da construção social da realidade, pelo que este não pode ser considerado inteiramente absoluto, uma vez que sofre influência dos valores ideológicos e quadros de referência do investigador, contudo a sua relatividade não é total, dado que a análise científica se constrói em interacção com a empiria (Denzin; Lincoln, 1994:66 cit. por Dias, 2004:21). Por sua vez, a pertinência refere-se à correspondência do objecto de estudo e das informações recolhidas aos objectivos delineados e a validade à adequação da estratégia de pesquisa adoptada aos objectivos. Por fim, a fiabilidade corresponde à qualidade de aplicação dos procedimentos técnico-metodológicos (Ketele; Roegiers, 1999:84). Assim sendo, no desenho da presente investigação foi nossa preocupação cumprir com estes pressupostos científicos.

O carácter iminentemente exploratório e compreensivo da pesquisa incitou a uma análise intensiva e em profundidade do fenómeno. Assim, de forma a obter uma compreensão exaustiva e em profundidade do objecto de estudo em análise foi necessário circunscrever o campo empírico a um estudo de caso monográfico. Nesse sentido, seleccionou-se a ANDC como caso de estudo, isto é, como objecto privilegiado para a compreensão das potencialidades e debilidades do modelo de microcrédito português, enquanto instrumento de combate a processos de pobreza e de exclusão social e promotor de processos de capacitação social. A opção pela ANDC deveu-se, fundamentalmente, ao facto de ter sido a instituição pioneira do microcrédito em Portugal. Deste modo, a opção por caso único de estudo conduz à “descrição em profundidade, dando lugar ao detalhe, à procura de sentidos escondidos, e abrindo pistas para exploração futura” (Guerra, 2010:45).

O estudo de caso, de acordo com Greenwood (cit. por Almeida; Pinto, 1976:87), apresenta três elementos principais: a intensidade e profundidade com que o fenómeno é analisado; a flexibilidade do método, capaz de se adaptar ao caso particular; e a quantidade e heterogeneidade de dados que permite recolher sobre a unidade de análise. Por sua vez, na

perspectiva de Gauthier (2003:148-149), a exclusividade de um caso de estudo permite analisar o fenómeno em profundidade e, dessa forma, identificar singularidades e particularidades que, de outro modo, não seria viável. Não permite, por isso, a generalização do conhecimento produzido à luz da ciência, tendo este os seus domínios de aplicação profundamente delimitados. Por outro lado, com o propósito de refutar as críticas de que, não poucas vezes, o estudo de caso é alvo, o autor realça ainda que a opção por esta metodologia implica a existência de conceitos e de teoria, que orientem a recolha de dados e a interpretação dos mesmos, bem como a análise sistemática de todas as informações recolhidas, independentemente da sua correspondência ou não às expectativas do investigador.

4.2. Instrumentos técnico-metodológicos

4.2.1. Análise documental

A exploração de fontes documentais e estatísticas sobre a temática de pesquisa é prática essencial em qualquer investigação sociológica, quer esta seja de cariz quantitativo ou qualitativo. Nesse sentido, procedeu-se a uma análise documental de fontes bibliográficas, documentos legislativos e dados estatísticos disponíveis sobre a temática em pesquisa, que visou, fundamentalmente, a estruturação do enquadramento teórico-conceitual do objecto de estudo.

4.2.2. Entrevistas de carácter exploratório

Uma vez que a temática da investigação é uma área de estudo ainda pouco explorada pelas ciências sociais, e em particular pela sociologia, sentiu-se necessidade de colmatar esta escassez de literatura científica sobre o campo de estudo com a realização de entrevistas exploratórias a actores que, por exercerem actividades profissionais directamente relacionadas com a área de estudo (técnicos de microcrédito), se revelaram informantes privilegiados.

Sabendo-se que a entrevista se consubstancia num “método de recolha de informações que consiste em conversas orais, individuais ou de grupos, com várias pessoas seleccionadas cuidadosamente, a fim de obter informações sobre factos ou representações, cujo grau de pertinência, validade e fiabilidade é analisado na perspectiva dos objectivos da recolha de informações” (Ketele; Roegiers, 1999:22), as entrevistas de carácter exploratório realizadas

revelaram-se cruciais para a identificação de questões para as quais não estávamos sensibilizados, bem como para a construção teórica e conceptual do objecto de estudo e para a recolha de informações relevantes a alguns dos objectivos da investigação, devidamente identificados na figura 3.

Concretamente, realizaram-se três entrevistas exploratórias a dois técnicos de microcrédito da ANDC e a um do Millennium bcp. Os guiões de entrevista⁶⁴ procuraram, numa primeira fase, incorporar uma grande pluralidade temática, dado o seu teor exploratório, deixando margem para o investigador introduzir questões que não estavam previamente planeadas, assim como solicitar a clarificação de assuntos que surgissem nos discursos dos entrevistados e que suscitassem a curiosidade sociológica do investigador. No decurso da investigação, as dimensões de análise foram reduzidas, de forma a aprofundar-se os elementos centrais da pesquisa.

O recurso a este instrumento metodológico traduziu-se, por isso, num fundamental procedimento metodológico para a investigação.

4.2.3. Focus groups

O grupo focal ou grupo de discussão, mais comumente designado de *focus group*, foi o instrumento metodológico central da investigação, como se pode observar na figura 3.

O grupo focal trata-se de uma técnica de pesquisa qualitativa que se consubstancia numa conversa entre um moderador e um grupo pequeno de participantes – entre 6 a 10 elementos – previamente desconhecidos entre si, orientada pelo primeiro, em função das informações pretendidas pela investigação. Os participantes da sessão expõem as suas ideias sobre um determinado tema em simultâneo e discutem-nas, influenciando-se mutuamente. O *focus group* é, por isso, uma sessão orientada para a produção e discussão de opiniões, possibilitando a recolha de percepções distintas por parte de diferentes actores sobre um determinado assunto.

Segundo Gauthier (2003:324), “Os grupos de discussão permitem compreender os sentimentos dos participantes, a sua forma de pensar e agir, e como eles percebem um problema, o analisam e discutem”. Assim, a forte interacção na base da discussão de ideias e opiniões que o *focus group* proporciona é particularmente útil para a recolha de dados

⁶⁴ Os guiões de entrevistas exploratórias estão disponíveis, para consulta, no Anexo II.

relativos a representações sociais, atitudes e percepções sobre um determinado assunto, ao permitir compreender melhor um determinado fenómeno social.

O papel do moderador é o de introduzir na conversa os assuntos de interesse à pesquisa, criar um ambiente propício à discussão, promover a partilha de ideias e pontos de vista dos participantes sobre um determinado assunto e manter os participantes concentrados nos tópicos da pesquisa, de forma a que a discussão se centralize em assuntos de interesse à investigação. O nível de envolvimento baixo do moderador, mas de extrema relevância dado o carácter iminentemente exploratório da pesquisa, permite aferir como os participantes organizam os seus discursos. A posição de controlo assumida pelo moderador, relativamente ao rumo da discussão, é crucial para a recolha do máximo de informações relevantes à investigação, mas esta deve ser implementada de forma agradável e subtil. O moderador desempenha, por isso, um papel decisivo para o sucesso da discussão.

Durante muito tempo, o *focus group* foi particularmente utilizado nas pesquisas de mercado, tendo sido, apenas muito recentemente, reconhecido pelos cientistas sociais como um virtuoso instrumento de investigação qualitativa.

A opção pelo recurso a este instrumento metodológico deveu-se à consideração de que este seria o procedimento que melhor responderia aos objectivos da investigação, dado que o *focus group* está particularmente associado não só a pesquisas exploratórias sobre temas ainda pouco conhecidos, mas também à procura dos sentidos e à compreensão dos fenómenos sociais, ao mesmo tempo que permite abordar os assuntos com grande profundidade.

O recurso ao *focus group* é particularmente virtuoso quando a pesquisa consiste na análise de comportamentos e motivações, como é o caso. Segundo Morgan (1993:17), o facto dos membros do grupo se ouvirem uns aos outros a falar sobre a experiência que têm em comum, leva-os a identificarem semelhanças e divergências com os outros casos, o que acaba por incentivá-los a expressar os seus pontos de vista, o que, de outra forma, seria muito mais difícil. Em contrapartida, a interacção despoletada pela sessão de discussão em grupo facilita o acesso a dados que não se conseguem aceder com facilidade, assim como potencia a recolha de mais informações do que qualquer outra técnica de pesquisa.

Este instrumento metodológico apresenta, como principais vantagens, a possibilidade de entrevistar várias pessoas ao mesmo tempo e, assim, economizar recursos temporais e económicos; a exploração de novos tópicos de investigação e hipóteses de análise; a liberdade de resposta por parte dos participantes aos assuntos colocados à discussão do grupo; a possibilidade de estes colocarem à discussão novos assuntos que enriqueçam as informações recolhidas; a flexibilidade de adaptar a formulação da questão à capacidade de compreensão

de cada participante; a capacidade do moderador alterar a ordem dos assuntos a discutir, de forma a aprofundar uma nova ideia que surgiu espontaneamente; a compreensão das respostas fornecidas, por via do apuramento das razões que estão na base das opiniões apresentadas; a dinâmica de grupo gerada pela interacção que se estabelece entre os participantes favorece um sentimento de segurança, que estimula a expressão dos pontos de vista dos participantes com maior facilidade; a oportunidade de promover sentimentos de reciprocidade e solidariedade entre os elementos do grupo, bem como a emancipação dos mesmos; a rapidez com que se recolhe uma grande quantidade de informações⁶⁵.

Em contrapartida, as principais desvantagens apontadas a esta técnica são a artificialidade em que ela se sustenta, dado que o grupo é construído e inquirido, retirando a sua espontaneidade natural; a impossibilidade de se generalizarem as conclusões à população em estudo, devido à inexistência de representatividade estatística; os inconvenientes derivados da dinâmica de grupo, como a reticência de alguns participantes exporem o seu ponto de vista perante os outros elementos do grupo ou a possibilidade da opinião de um participante influenciar a opinião dos outros; a dificuldade em reunir um grupo⁶⁶.

Quando comparados com a entrevista individual, os grupos de discussão permitem aceder a uma maior diversidade de pontos de vista e evidenciar, de imediato, as similitudes e diferenças das ideias e opiniões dos participantes.

Em concreto, foram constituídos dois grupos⁶⁷, por via da amostragem intencional, não probabilística⁶⁸. O critério de selecção dos participantes foi o facto de terem recorrido ao microcrédito para a criação do seu próprio negócio, por intermédio da ANDC. Uma vez que se considera frutuoso a existência de um certo grau de heterogeneidade no grupo, para aceder a informações mais diversificadas e injectar dinâmica ao grupo, em ambas as sessões estivemos na presença de casos de beneficiários do microcrédito cujos negócios tiveram sucesso e noutros casos insucesso. Procurou-se, desta forma, assegurar a representatividade social de diferentes perspectivas face ao objecto de estudo e o equilíbrio entre a homogeneidade e heterogeneidade interna dos grupos.

No processo de selecção e recrutamento dos participantes contamos com a colaboração de técnicos de microcrédito da ANDC, que estabeleceram a ponte entre a

⁶⁵ Cf. a propósito Gauthier, 2003; Morgan, 1993; Galego; Gomes, 2005; Oliveira; Freitas, 1998.

⁶⁶ Cf. Callejo, 2001; Gauthier, 2003; Morgan, 1997; Oliveira; Freitas, 1998.

⁶⁷ A grelha com a caracterização dos elementos que participaram em ambos os grupos de discussão pode ser consultada no Anexo III.

⁶⁸ A selecção das unidades amostrais não procurou a representação estatística, uma vez que não é nosso objectivo generalizar as conclusões do estudo, mas antes explorar em profundidade a problemática, tendo-se, por isso, priorizado a escolha de um número reduzido de actores com experiências e opiniões diversificadas e relevantes à pesquisa.

investigadora e os actores. Após o contacto inicial efectuado pelos técnicos da ANDC, a própria investigadora contactou os clientes de microcrédito que demonstraram interesse e disponibilidade em participar nos grupos de discussão. Assim, nesse contacto telefónico, a investigadora informou-os sobre o propósito da sessão, os fins da informação recolhida, a data, local e duração média da sessão e esclarecia todas as dúvidas que estes expusessem.

Inicialmente tínhamos estabelecido que o número de participantes a recrutar seria, no mínimo, seis para cada sessão, por ser um grupo pequeno o suficiente para que todos tivessem a oportunidade de dar a sua opinião e suficientemente grande para que existissem percepções distintas. Porém, deparamo-nos com desistências de última hora⁶⁹ e faltas inesperadas⁷⁰ que reduziram, substancialmente, a dimensão de ambos os grupos – três participantes na primeira sessão e quatro na segunda. Apesar da redução considerável da dimensão dos grupos definida previamente, as informações recolhidas em ambos os momentos primaram pela diversidade, ao mesmo tempo que os participantes tiveram mais tempo para exprimirem as suas opiniões e pontos de vista sobre os assuntos propostos à discussão.

Os *focus groups* decorreram nos dias 1 e 17 de Março de 2011, da parte da manhã, no escritório da ANDC no Porto, por ser um local de fácil localização por parte dos participantes e por apresentar as condições adequadas para a realização dos grupos de discussão.

Os participantes estavam sentados á volta de uma mesa oval, de frente para o moderador, e diante de si tinham um cartão com o seu nome, visível para os demais, de forma a facilitar a comunicação e a discussão. Em cima da mesa estava também o gravador de áudio, as garrafas de água, as fichas de caracterização dos participantes⁷¹, as canetas e marcadores, o bloco de notas do investigador e o guião da sessão de *focus group*. A câmara de filmar ficou atrás do moderador e foi comunicado aos participantes que a filmagem da sessão tinha como finalidade o apoio na identificação dos depoimentos de cada um dos participantes, de forma a que estivessem mais descontraídos.

As sessões de discussão em grupo tiveram como objectivos principais a exploração, em profundidade, dos sentidos sociais que os diferentes clientes do programa de microcrédito da ANDC atribuem ao recurso a este produto; a compreensão das formas como o benefício

⁶⁹ Na véspera de cada sessão, contactamos os participantes que tinham mostrado interesse e disponibilidade para participar na sessão. Em alguns casos, foi neste contacto que referiram a sua indisponibilidade para estarem presentes na sessão, devido ao aparecimento de imprevistos de última hora. Perante estas situações, tentávamos contactar outros actores que cumprissem os critérios de selecção, mas dado o curto espaço de tempo entre este contacto e a sessão, foi bastante complicado assegurar a disponibilidade de novos participantes.

⁷⁰ Apesar do contacto efectuado na véspera, ocorreram três faltas inesperadas no conjunto das sessões (duas na primeira sessão e uma na segunda), não nos dando a oportunidade de os tentar substituir.

⁷¹ Previamente ao início da discussão, solicitou-se aos participantes que preenchessem um pequeno formulário, através do qual se procedeu à recolha das informações disponíveis no Anexo III.

deste produto alterou as condições de vida dos seus beneficiários e respectivos agregados familiares; a identificação de virtualidades e fragilidades do acompanhamento institucional de que beneficiaram; a reflexão de novas estratégias de actuação e áreas de intervenção estratégicas; a recolha de informações que permitissem produzir novo conhecimento e saberes, por via das representações, opiniões e percepções dos membros do grupo, conduzindo, assim, a novas linhas de reflexão; a promoção da reflexão, auto-descobrimento e emancipação dos elementos do grupo, por via da partilha de experiências e pontos de vista.

De acordo com Morgan (1993:9), o *focus group* é a ferramenta mais eficiente para descobrir as razões que estão na base dos casos de sucesso ou insucesso de um determinado programa. Neste caso em particular, o nosso objectivo foi o de apurar as causas do sucesso ou insucesso da experiência empreendedora dos participantes, assim como identificar virtualidades e debilidades do sistema de apoio e acompanhamento prestado pela ANDC.

Ademais, a interacção grupal dinamizada pelo grupo de discussão estimula a produção de novas ideias e pensamentos. A partilha de opiniões e experiências entre os participantes leva-os a clarificar as suas ideias, promovendo, deste modo, a sua emancipação. Segundo Galego e Gomes (2005:179), “no decorrer do processo de investigação o sujeito objecto de observação, vai transformando as suas estruturas cognitivas, através das relações recíprocas que estabelece no decorrer da operacionalização da técnica, auto-descobrimo-se e, portanto, emancipando-se. [...] este instrumento permite não só que se crie um espaço de debate em torno de um assunto comum a todos os intervenientes, como também permite que através desse mesmo espaço os participantes construam e reconstruam os seus posicionamentos em termos de representação e de actuação futura.”

No que respeita ao guião das sessões de *focus group*⁷² (que funcionou como instrumento orientador do desempenho do moderador e serviu para evitar que as questões fundamentais para a pesquisa fossem omitidas), este foi usado em ambas as sessões e apresenta uma estrutura tripartida – introdução, discussão e conclusão.

Na introdução, primordialmente, procurou-se esclarecer os participantes sobre o propósito da discussão em grupo, informar sobre as regras da reunião e garantir a segurança e confidencialidade dos dados, para que se sentissem à vontade para fornecerem informações sobre si próprios e sobre a sua experiência individual.

Posteriormente, entrou-se na fase da discussão, onde se conversava sobre as questões que realmente interessavam à pesquisa. Assim, começou-se por solicitar a cada participante

⁷² O guião das sessões de *focus group* está disponível, para consulta, no Anexo IV.

que se auto-apresentasse aos restantes elementos do grupo, na tentativa de diminuir a ansiedade e as tensões normais da situação, bem como para aferir as dimensões de identificação que cada um escolhia no momento de se dar a conhecer aos outros. De seguida, pediu-se que identificassem e caracterizassem o seu negócio, de forma a que ficássemos todos a conhecer a experiência empreendedora de cada um, em detalhe.

Após estas questões introdutórias, passou-se às questões-chave da investigação. Primeiramente, discutiu-se experiências e comportamentos, uma vez que são assuntos sobre os quais os participantes têm maior facilidade em se exprimir. Desse modo, começámos por questionar os motivos que os levaram a recorrer ao microcrédito e a apostar na criação do próprio emprego, para percebermos as principais motivações que levam as pessoas a recorrer a este produto. Em seguida, solicitou-se que caracterizassem a evolução do negócio, desde o momento da abertura até àquele momento, pretendendo-se, com isso, compreender o que esteve na base dos casos de sucesso e insucesso dos negócios. Por último, pediu-se que enunciassem as principais dificuldades que encontraram na criação do seu negócio, de forma a compreender as áreas para as quais estavam menos bem preparados.

Posteriormente, introduziu-se os tópicos da discussão que exigem uma maior reflexão por parte dos participantes. Deste modo, solicitou-se que identificassem aspectos individuais fortes e fracos que influenciaram, de forma acentuada, a experiência empreendedora de cada caso particular. Pediu-se, também, que reflectissem sobre as principais alterações induzidas pela criação do próprio emprego, a nível individual e ao nível das condições de vida do agregado familiar, e que avaliassem o recurso ao microcrédito e a aposta na criação do próprio negócio, para se compreender os casos em que o impacto da experiência foi benéfico ou prejudicial. Por último, solicitou-se que identificassem pontos positivos e negativos do acompanhamento técnico e institucional prestado pela ANDC e que sugerissem novas estratégias de actuação, de forma a aumentar a sua eficácia e eficiência.

Por fim, passou-se à fase da conclusão da discussão em grupo, com o recurso a questões finais, que solicitavam aos participantes a sistematização dos principais contributos críticos e das principais conclusões da sessão e, desse modo, finalizava-se a conversa.

A opção pela formulação de um guião semi-estruturado deveu-se à possibilidade de adaptar o instrumento de pesquisa ao nível da compreensão e receptividade dos participantes de ambas as sessões, assim como a exploração de novos tópicos de análise, concedendo total liberdade de pensamento e discurso aos elementos dos grupos.

Deste modo, as informações recolhidas por via da aplicação destes instrumentos técnico-metodológicos traduziram-se na matéria-prima da produção de conhecimento científico da investigação, por via do tratamento e análise desses mesmos dados.

4.3. Opções técnico-metodológicas de tratamento da informação recolhida

4.3.1. Análise de conteúdo

No que respeita às entrevistas de carácter exploratório, estas foram particularmente úteis na identificação de questões importantes para a análise, para as quais não estávamos sensibilizados. Por outro lado, revelaram-se profícuas na recolha de informações frutuosas para a delimitação conceptual e construção teórica e empírica do objecto de estudo. Nesse sentido, o seu tratamento foi definido em função do interesse pelas informações recolhidas, tendo sido alvo de uma análise de conteúdo pouco intensiva, mas que se revelou fundamental para a definição da problematização teórica e do direccionamento empírico da investigação⁷³.

Por sua vez, as informações recolhidas nas duas sessões de *focus group* desempenharam um papel central na presente investigação. Assim, considerou-se essencial a transcrição integral e fidedigna das mesmas, por não permitir que se percam dados que posteriormente se pudessem vir a revelar interessantes para responder aos objectivos e hipóteses de pesquisa da investigação, apesar da morosidade que caracteriza esta tarefa. Ademais, Callejo (2001:145) defende que a análise em profundidade dos grupos de discussão é praticamente impossível sem o recurso à sua transcrição, uma vez que esta é a base para se proceder à análise de conteúdo, que procura interpretar os discursos à luz do quadro teórico.

Assim, a informação recolhida nos grupos de discussão foi analisada e interpretada em função dos objectivos delineados e devidamente identificados na figura 3. No fundo, as transcrições dos discursos proferidos pelos actores nos grupos de discussão consistem num instrumento valioso ao tratamento e análise das informações recolhidas, pois contêm as intervenções de todos os participantes e do próprio moderador.

A análise de conteúdo foi a técnica utilizada no tratamento dos dados qualitativos obtidos nos grupos de discussão. Deste modo, entende-se por análise de conteúdo o “*conjunto de técnicas de análise das comunicações visando obter, por procedimentos, sistemáticos e objectivos de descrição do conteúdo das mensagens, indicadores (quantitativos ou não) que*

⁷³ Consulte as grelhas de análise das entrevistas exploratórias no Anexo V.

permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção (variáveis inferidas) destas mensagens” (Bardin, 1979:42).

Na perspectiva de Silva e Pinto (1986:101), “A análise de conteúdo é hoje uma das técnicas mais comuns na investigação empírica realizada pelas diferentes ciências humanas e sociais”, dado que a comunicação é vista como um meio privilegiado de transmissão de significados. Nesse sentido, a análise dos discursos privilegia a dimensão semântica – atitudes, valores, visões, sentidos...

Segundo Bardin (1979:9), “A intenção da análise de conteúdo é a *inferência de conhecimentos*”, ou seja, trata-se de um esforço de interpretação dos dados que visa combater a evidência do saber subjectivo, acabando por se traduzir numa tarefa de desocultação do real social. Todavia, importa destacar que, tratando-se de uma interpretação, esta não pode ser vista como a única forma de leitura dos dados.

Esta técnica de tratamento de dados qualitativos aplica-se a análises de comunicações e discursos e consiste no inventário e categorização das ideias recolhidas, seguido da interpretação e compreensão do conteúdo manifesto (explícito) e latente (implícito) dos discursos. W. Ackermann e R. Zygouris (cit. por Almeida; Pinto, 1976:57) defendem que “Embora [...] a análise de conteúdo não permita destacar a «totalidade de significações possíveis da mensagem», poderemos grosseiramente considerá-la como uma técnica que permite, desde que enformada por um código-grelha adequado a um certo tipo de leitura, restituir o «sentido» de um texto”.

Uma vez que se optou pela análise qualitativa de conteúdo, dados os objectivos da pesquisa, realizou-se uma análise vertical e horizontal dos grupos focais⁷⁴. De acordo com Gauthier (2003:350), “a análise quantitativa permite evitar a armadilha da subjectividade decorrente do alongar-se nas particularidades dos conteúdos enquanto a análise qualitativa permite continuar fiel às particularidades dos conteúdos à custa de uma certa subjectividade”. Dado que a análise de conteúdo não envolve forçosamente a quantificação dos dados, foi nosso propósito interpretar, compreender e comparar os discursos, procurando opiniões partilhadas e divergentes sobre os distintos assuntos abordados.

Deste modo, a análise qualitativa de conteúdo permitiu interpretar e compreender os sentidos sociais atribuídos pelos actores às práticas sociais em análise, tendo-se recorrido à categorização dos dados, segundo categorias analíticas definidas *à priori*, fruto do quadro conceptual e objectivos da pesquisa, bem como categorias criadas *à posteriori*, cuja

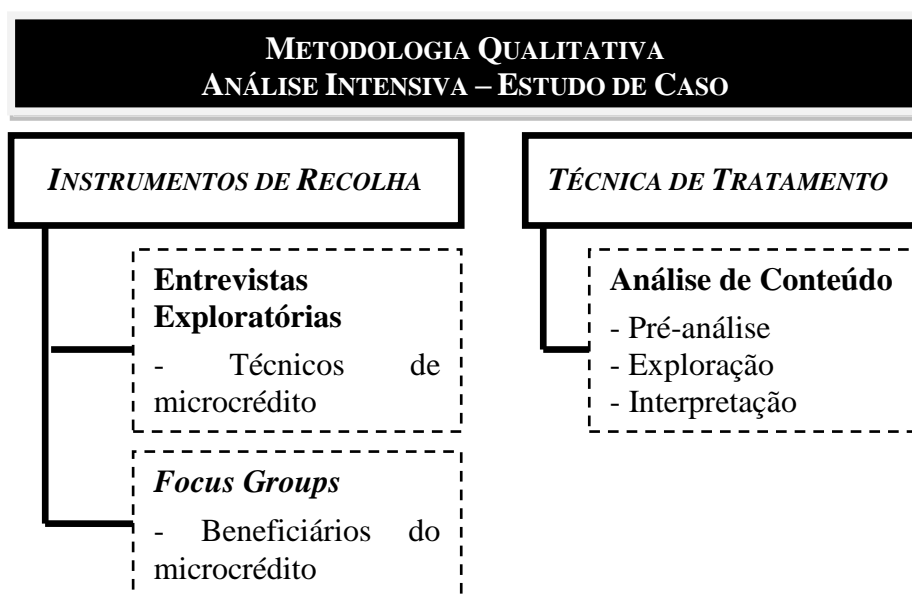
⁷⁴ As grelhas de análise vertical e horizontal dos *focus groups* encontram-se disponíveis no Anexo VI.

pertinência apenas se verificou aquando da análise de conteúdo, verificando-se, deste modo, que “No trabalho de campo, a indução e a dedução encontram-se em diálogo constante” (Herbert et al. 1994:100 cit. por Guerra, 2010:26).

Na perspectiva de Almeida e Pinto (1976:110), “A classificação, a categorização, é uma tarefa que realizamos quotidianamente com vista a reduzir a complexidade do meio ambiente, estabilizá-lo, identificá-lo, ordená-lo ou atribuir-lhe sentido”. Deste modo, importa realçar que “não há observação sem categorização do observado e, portanto, sem referência a elementos (prévios, embora reformuláveis) de natureza ideológica e teórica; que os dados são «captados», ou seja, que não são a realidade ela própria nem o seu registo passivo, antes transportam e impõem significações e constituem resultados/pontos de partida de prática científica” (Almeida; Pinto: 1976:81).

Em jeito de recapitulação, ilustramos na figura 4 a estratégia técnico-metodológica adoptada na presente investigação:

FIGURA 4. ESTRATÉGIA TÉCNICO-METODOLÓGICA



Assim, no seguimento da explicitação das tarefas desenvolvidas posteriormente à realização dos *focus groups*, e que têm que ver com a forma como os dados foram cientificamente tratados, estamos em condições de passar à análise dos resultados da pesquisa empírica.

PARTE III. INVESTIGAÇÃO-ACCÃO

CAPÍTULO 5. ANÁLISE DOS RESULTADOS DA PESQUISA EMPÍRICA

Com base no tratamento dos dados recolhidos, por via das sinopses dos grupos de discussão, isto é, das sínteses dos discursos dos actores, procedeu-se à análise e interpretação da informação, que consiste em “avançar com proposições teóricas potencialmente explicativas do fenómeno” (Guerra, 2010:83).

Assim, e uma vez que foi dada grande importância ao significado conferido pelos actores aos fenómenos em estudo, dado que nos interessa aprofundar o sentido subjectivo das acções, a análise e interpretação dos dados faz-se acompanhar de excertos dos discursos dos actores exemplificativos da nossa interpretação.

5.1. O processo de criação do próprio emprego – motivações e adversidades

Quando questionados sobre as principais motivações que os levaram a criar o seu próprio emprego, verificamos que alguns decidiram avançar por conta própria devido à forte precariedade do mercado de trabalho:

“(...) exerci design gráfico durante 2 anos mas em condições (...) estranhas. O primeiro ano não era declarado, o segundo ano foi estágio profissional, a seguir ao estágio profissional também não queriam pagar muito mais e (...) sempre em condições que eu acabei por pensar: «realmente eu gosto disto, mas não sei se é o que eu quero fazer para continuar a sobreviver». Por isso mudei completamente.”

Entrevistado 2

Noutros casos, deveu-se à vivência de uma situação de desemprego de longa duração e de fortes dificuldades na reinserção no mercado laboral por conta de outrem, por razões de ordem familiar e etária:

“Já estava desempregada há 4 anos, tinha na altura os meus filhos pequeninos. Quando somos mulheres com filhos pequeninos, é difícil arranjar emprego (risos). Eu ainda procurei mas não conseguia arranjar emprego.”

Entrevistado 5

“Eu decidi avançar porque quando fiquei desempregada já tinha mais de 40 anos. E a partir daí por muito que se corra e procure, se faça voluntariado, não nos adianta nada, mesmo. Se para vocês é difícil, imagine para nós. Hoje em dia, a partir dos 30 já se é velho. E foi assim, pensei, eu não posso estar parada, não é?”

Entrevistado 7

Também se verificou, em alguns casos, que a criação do próprio emprego foi um instrumento de realização pessoal, ao estarem a concretizar algo que desejavam muito:

“E segui um sonho. // Eu tipo, estou de certa forma a apostar numa área que realmente me vai realizar ou que eu vou fazer para, para me realizar, e acho que é importante.”

Entrevistado 3

“Deu-se o divórcio e eu disse «bem, quando falecer o último velhinho, vou realizar o meu sonho», que era ter uma lojinha com as minhas coisas.”

Entrevistado 4

“(...) decidi apostar na arte de sapateiro, é uma actividade que eu gostava e gosto muito. // Mas agora, presentemente, com 50 anos, eu montei este negócio porque é aquilo que eu gosto mesmo, tenho mesmo o gosto da arte.”

Entrevistado 6

Deste modo, constatamos que a opção pela aposta na criação do próprio emprego resulta, fundamentalmente, da conjugação de factores de ordem estrutural – precariedade laboral e vivência de uma situação de desemprego de longa duração, transversal aos diferentes grupos etários – e de factores de ordem individual – realização pessoal –, mesmo nos casos em que o indivíduo se encontra numa situação social e económica vulnerável, como acontece com os beneficiários do microcrédito.

Posto isto, é possível enquadrar os casos em que a criação do próprio emprego foi motivada, essencialmente, por questões de ordem estrutural, no empreendedorismo por necessidade, uma vez que se verificou que a opção pela criação do próprio negócio, mais do que uma escolha, visou responder a uma necessidade vivenciada pelos indivíduos, por razões ligadas a problemas de (re)inserção no mercado de trabalho e, concomitantemente, a dificuldades financeiras. Nestes casos, a iniciativa por conta própria figurou-se como uma alternativa acessível para a melhoria da qualidade de vida do agregado familiar.

No que respeita às principais dificuldades que travaram no processo de criação do próprio emprego, os beneficiários do microcrédito destacaram três conjuntos de dificuldades. O primeiro prende-se com questões relacionadas com a falta de competências empreendedoras e de conhecimentos em áreas estratégicas à gestão de negócios:

“(...) agora a única coisa que eu tive dificuldade foi chegar hum... a dar conhecimento da minha empresa às outras pessoas.”

Entrevistado 1

“Eu sei mas claro a parte mais crítica do processo todo é conseguir gerir essa parte que nos é desconhecida, acho que isso foi à conclusão que chegamos todos um bocado, a nível de estudos de mercado, planos de negócios, de... gestão de neg... hum, essa parte é toda a que foge mais à nossa... à nossa... experiência hum...”

Entrevistado 2

O segundo conjunto de dificuldades relaciona-se com a insuficiência de recursos humanos, que origina a que os beneficiários estejam sobrecarregados com o desempenho das múltiplas funções inerentes à gestão de um negócio, criando-lhes sérias dificuldades quando ocorrem situações que os impedem de exercer a sua actividade profissional:

“(...) um designer ao... trabalhar às vezes uma ideia, um conceito, hum... Requer muito tempo de trabalho, muitas horas de trabalho. Procurar um cliente, procurar empresas, requer outro tempo de trabalho. E isto realmente é uma grande dificuldade, hum... uma pessoa conseguir-se desdobrar.”

Entrevistado 3

“Eu estava sozinha, ainda não tinha começado sequer a trabalhar, e por acaso também fui internada uma semana, foi o meu primeiro Natal, o meu primeiro ano, o primeiro Natal, em Dezembro, um mês em que se faz negócio, tive que fechar, não tinha ninguém.”

Entrevistado 4

O último conjunto de dificuldades respeita à carência de capital económico e aos pesados encargos económicos e financeiros a que os microempresários estão sujeitos:

“É difícil porque... Tenho uma montra e gosto de ter de tudo um pouco, há muito mais materiais e há muito mais qualidade do que havia antigamente. Mas isso requer muito capital, e o capital que eu pedi era suficiente para eu poder arrancar.”

Entrevistado 6

“(...) mas agora o que eu queria era deitar-me e pensar, não estar preocupada que amanhã ou depois de amanhã é dia 20 e eu tenho que pagar a Segurança Social de 3 pessoas, são quase 800€, e tenho que pagar as rendas, que são outros tantos, tenho que pagar o imposto de conta que são 600, pagar a luz, ter que viver, ter que comer, tem que dar para isso tudo.”

Entrevistado 7

Deste modo, diagnosticamos que os beneficiários do microcrédito apresentam uma carência de conhecimentos e competências em áreas estratégicas à gestão de negócios, como marketing e contabilidade, o que depois acaba por se traduzir em graves *handicaps*, que exercem uma influência negativa sobre a evolução dos negócios.

Verificamos, ainda, que o facto das experiências empreendedoras que beneficiam do microcrédito disporem de pequenas quantias de capital económico, dadas as despesas elegíveis e o montante máximo de financiamento, origina a que, na grande maioria das vezes, o beneficiário do microcrédito seja o único funcionário do negócio, estando, por isso, sobrecarregado com a realização das múltiplas tarefas necessárias ao funcionamento e à gestão do negócio. Por outro lado, os baixos montantes de capital económico a que têm acesso dificulta-lhes a capacidade de fazer face ao conjunto de encargos económicos e financeiros com que se deparam logo nos primeiros tempos de actividade, em que o negócio ainda não teve oportunidade de gerar rentabilidade económica.

Partindo dos testemunhos dos actores, apuramos que o montante de microcrédito destina-se, fundamentalmente, ao investimento inicial, na aquisição de equipamentos e materiais para montar o negócio:

“(...) era para montarmos um espaço adequado para as crianças, tínhamos que pôr pavimento adequado, tínhamos que ter 2 casas de banho, masculino e feminino, e... e material, portanto, mesas, bancos e jogos. Foi essencialmente para isso que... foi o... o montante.”

Entrevistado 1

“O microcrédito ajudou-me a arrancar.”

Entrevistado 5

Nesse sentido, após o investimento inicial para montar o negócio, o beneficiário fica economicamente desprotegido para fazer face às dificuldades de sustentabilidade que a maioria dos negócios atravessa nos primeiros tempos de actividade. Sendo assim, a ocorrência de situações inesperadas acaba, muitas das vezes, por comprometer a continuidade dos negócios.

Relativamente aos obstáculos estruturais, os beneficiários do microcrédito destacaram o forte peso dos encargos fiscais:

“Os impostos... É absurdo. Porque o microcrédito fez tudo comigo, agora acho que o próprio país, o nosso próprio governo é que nos está a fechar as portas. É por isso que a maior parte dos, das empresas que estão a abrir, vão logo... mal abrem já estão a fechar.”

Entrevistado 1

“Mas os impostos são cada vez mais, para alguns. Estão sempre a aumentar o que torna as coisas mais difíceis.”

Entrevistado 7

Realçaram, igualmente, a inoperância dos serviços da administração pública, por não prestarem um serviço público eficiente, ao não fornecerem de imediato a informação procurada pelos cidadãos e por não prestarem o devido apoio aos microempreendedores:

“A nível de informações neste país acho que é um caos (risos). Porque a nível de licenças, a nível de... como estruturar a empresa... como é que se paga à segurança social, como é que... acho que há muito, é muito difícil uma pessoa conseguir uma informação correcta à primeira vez. Uma pessoa tem sempre tantas informações diferentes, mesmo no gabinete do município, uma pessoa vai lá num dia e dizem uma coisa, passado três dias vai lá e dizem-lhe outra.”

Entrevistado 2

“Imagine, eu até acho que seria capaz de criar esse projecto, de fazê-lo, de o construir. Mas claro que ia precisar de alguém que olha, que me desse umas dicas. Para dar a informação, eles deviam ter lá pessoas para isso. Eles têm pessoas para isso, mas não informam. «Ai não podemos». Portanto não está correcto.”

Entrevistado 7

Por último, realçaram a ausência de protecção social dos microempreendedores, bem como as condições desfavoráveis dos apoios públicos à criação do próprio emprego:

“Portanto é complicado não é? E depois é assim, nós não temos um subsídio, não temos uma reforma, não temos um ordenado, não temos nada. Não há um dinheiro que a gente diga assim dia tal cai na conta X. Não há nada.”

Entrevistado 4

“Nós não temos direito a nada. Eu se tiver de baixa não tenho direito a subsídio... Mas se der para o torto eu vou para o fundo de desemprego? Não vou. Não tenho direito ao fundo de desemprego.”

Entrevistado 7

“Foi muito chato eu ter que manter durante 4 anos, a ver que o negócio não era rentável e a ter que aguentar 4 anos. // Por causa do ILE, exactamente. Porque é assim, se eu fechasse antes dos 4 anos tinha que reembolsar. E eles nem queriam saber se de facto o negócio estava a ser rentável ou não estava.”

Entrevistado 5

Nesse sentido, constatamos que os beneficiários identificaram um conjunto diversificado de obstáculos estruturais, que exercem uma influência negativa sobre os negócios de indivíduos que recorrem ao microcrédito para apostarem num emprego por conta própria, o que acaba por prejudicar os microempreendedores que arriscam a criação de um negócio próprio, com o intuito de melhorarem as suas condições de vida, como também acaba por inibir outros indivíduos que se encontrem em condições para acederem a este benefício, a avançarem com o projecto de negócio, dadas as resistências estruturais com que têm que se deparar.

5.2. A evolução dos negócios – problemas de sustentabilidade e o recurso ao apoio da família

No que concerne à forma como os negócios evoluíram, verificamos que a falta de rentabilidade dos negócios está na origem, não só de que alguns deles não sobrevivessem ao primeiro ano de actividade, mas também a que os que permanecem em funcionamento apresentem algumas dificuldades de funcionamento, devido a questões relacionadas com a preparação do plano de negócios, como a escassez de clientes ou a escolha do espaço do negócio:

“Não funcionou. A empresa não funcionou. // No meu caso nós abrimos em Junho do ano passado e estivemos dois meses, duas meninas nas...nas férias, e... Foi a partir daí que começamos a ver que não tínhamos hipóteses de estarmos abertos.”

Entrevistado 1

“Eu estou a pagar 100€ de renda num centro comercial junto à Igreja de Ermesinde, em que eu nunca devia ter ido para ali. Mas eu não arranjei sítio barato noutra loja. Porque senão eu tinha fechado a loja, porque não há visitas. É um centro comercial que morreu.”

Entrevistado 4

Aferimos, assim, que certos aspectos inerentes à preparação dos planos de negócios foram descurados, o que ocasionou a que esses negócios não tivessem os resultados esperados, deixando, em muitos dos casos, os beneficiários de microcrédito numa situação económica mais vulnerável do que a anterior ao acesso a este benefício:

“Hum... os nossos rendimentos, hum... foi para pior.”

Entrevistado 2

As debilidades económicas com que os microempreendedores beneficiários do microcrédito se deparam, originam a que estes necessitem de recorrer a outras fontes de apoios, de forma a conseguirem fazer vingar os seus negócios nas alturas de maiores dificuldades:

“Sim, se não tivesse os apoios não sei como é que ia conseguir pagar o empréstimo, não sei como é que ia conseguir poder procurar outro espaço, ia ter que procurar outro emprego ou na minha actividade ou... ia ter que fazer outra coisa, não ia poder continuar com o meu sonho e com o meu objectivo...sem os apoios...”

Entrevistado 2

Entre as fontes de apoio a que os beneficiários recorrem, destaca-se o importante apoio do suporte familiar:

“Eu tenho dos pais, sim sim... Às vezes chega ao dia 14 e eu não tenho dinheiro. «Oh mãe, empresta-me aí por dois ou três dias um dinheirito, depois já te dou». Entretanto vem uma feira, corre bem o negócio e já vai cobrir ali aquele buraco.”

Entrevistado 4

“É evidente que tenho o apoio da minha companheira, porque se não fosse isso... // Por mim eu faço qualquer ideia, dependo é das ajudas que eu tenho. Porque eu tenho muitas ajudas, tenho mãe que me ajuda, tenho uma mulher que me ajuda e tenho mais pessoas que me ajudam. Se for preciso, eu estou seguro, mas eu faço uma pequena ideia daquelas pessoas que não têm ninguém, não têm suporte.”

Entrevistado 6

“(...) estou num gabinete de arquitectura, que não é da área, mas que me foi cedido um... um espaço para eu poder estar lá...// Portanto, eu tenho um gabinete... tenho um espaço próprio num gabinete de arquitectura, que são familiares. // Também me lancei um pouco no sentido dos clientes, ou de não ter neste momento ainda uma carteira de clientes que me assegurasse, por exemplo, os primeiros tempos de, de... de início de actividade, mas também porque tinha um suporte familiar. // Já por isso é que também avancei... senão... seria impensável avançar. É a tal coisa que eu disse, só com este suporte é que eu tinha condições para avançar.”

Entrevistado 3

Deste modo, constatamos que os indivíduos que recorrem ao microcrédito para criarem o seu negócio apresentam a necessidade de recorrer ao apoio económico da família para suportarem as despesas das alturas em que o negócio apresenta problemas de sustentabilidade, uma vez que são indivíduos que apresentam carência de capital económico próprio e o montante de microcrédito a que têm acesso não é suficiente para fazer face a estas despesas.

Assim sendo, torna-se evidente que indivíduos que careçam deste suporte familiar multiplicam as suas dificuldades em assegurar o funcionamento do negócio nas alturas em que o negócio achesse dificuldades de rentabilidade.

5.3. O impacto social e económico da criação do próprio emprego

Ao nível do impacto social da criação do próprio emprego, por via do recurso ao microcrédito, os beneficiários destacaram que sentiram uma diminuição da sua disponibilidade para os encontros sociais com as suas redes de sociabilidades:

“A nível social mudou muito, não é? Eu trabalhava 24 horas sobre 24 horas, e os amigos «olha onde é que estás?»». «Pois, estou a trabalhar».

Entrevistado 1

“(...) também trabalhávamos o tempo todo, o tempo que estávamos acordados estávamos ocupados a trabalhar lá, quem nos queria ver ia lá, tínhamos a sorte de irem lá alguns amigos ao fim-de-semana, mas ao fim-de-semana também estava tão cheio que hum... era olá e adeus (risos). Não nos podemos falar e toda a gente perguntava quando é que nos vêm, não não nos vêm (risos), porque o dia de folga era para fazer compras e preparar coisas...”

Entrevistado 2

No que respeita ao impacto económico, verificamos que, nos casos de insucesso, a situação económica das pessoas não só não melhorou, como inclusivamente piorou, dado que aumentaram as suas despesas mensais com encargos resultantes da experiência empreendedora:

“De rendimento olha (risos), não correu lá muito bem porque tenho o carro para pagar, tenho a prestação para pagar, e pronto, não há dinheiro para, para nada.”

Entrevistado 1

Por sua vez, nos casos em que os negócios ainda estão em funcionamento, apuramos, em alguns casos, uma quebra da rentabilidade dos negócios nos últimos tempos, com consequências negativas para a manutenção da qualidade de vida dos microempreendedores.

Todavia, noutros casos constatamos que a criação do próprio emprego conduziu à percepção de melhoria das condições de vida do agregado familiar:

“Não, não evoluiu. Inicialmente evoluiu, agora não. Agora é, pronto é suportar. // Dá para pagar as despesas. // (...) neste momento estou... a aguentar.”

Entrevistado 4

“As condições de vida não pioraram, quer dizer, houve alturas que sim porque tinha que injectar dinheiro de fora, portanto era mais uma despesa, era mais um custo que eu estava a ter do que o contrário...”

Entrevistado 5

“Não há riqueza, percebe?// Tenho o crédito da carrinha, tenho o crédito do microcrédito... e tenho que viver, tenho que pagar à segurança social, tenho aquelas coisas todas para pagar... // No meu caso dá para viver e dá para pagar as despesas.”

Entrevistado 7

5.4. Avaliação da experiência empreendedora e do acompanhamento institucional de que beneficiaram – sugestão de novas estratégias de actuação

Relativamente à avaliação que os beneficiários do microcrédito fazem da experiência de terem recorrido ao microcrédito para criarem o seu próprio emprego, verificamos que, mesmo nos casos de insucesso, os actores avaliam a experiência como tendo sido promotora de benefícios individuais/psicossociais, nomeadamente no que respeita à aquisição de conhecimentos e competências:

“Eu...eu... não me arrependi, não me arrependi. Aprendi foi com os erros. É assim, se mais tarde eu quiser abrir novamente a empresa, já sei onde é que eu posso melhorar. Basicamente é isso.”

Entrevistado 1

“Acho que se fosse a fazer, fazia-o outra vez, hum... Não tem nada a ver com o microcrédito não ter funcionado e o não ter funcionado também não tem nada a ver... Pronto, tem a ver com a falta de experiência se calhar, que eu podia ter forçado mais as coisas serem mais claras mas também não tem anda a ver com a minha capacidade de trabalho, por isso... Não, não é nada que não fizesse de novo e vou fazê-lo outra vez (risos), supostamente.”

Entrevistado 2

“Sim, foi uma experiência positiva. Apesar de não ter corrido bem, considero que foi benéfico porque aprendi com a experiência... Claro, aprende-se sempre muita coisa.”

Entrevistado 5

Por outro lado, constatamos que, mesmo nos casos em que os negócios apresentam problemas de rentabilidade, e que, derivado disso, estão a passar por sérias dificuldades económicas, os beneficiários acentuam a oportunidade de realizarem um sonho para avaliarem de forma positiva a experiência:

“Para mim foi benéfico. Pronto, agora está um bocadinho difícil mas foi benéfico. Para já era um sonho que eu tinha e que eu dizia sempre que ainda ia realizar e foi assim que realizei. Para mim foi positivo.”

Entrevistado 4

Por sua vez, foi elemento comum a todos os beneficiários de microcrédito enaltecerem o acompanhamento prestado pela ANDC, por não se esgotar no processo de planeamento do negócio, mas prolongar-se ao longo dos primeiros tempos de actividade:

“Acho que nesta, nesta, acho que os apoios nós temos, sem dúvida, cada um à sua maneira, naquilo que necessitar de apoio relativamente aqui à instituição do microcrédito por nos ajudar, hum...”

Entrevistado 2

“Primeiro, sentir que há alguém que nos ajuda, não é? Há troca de ideias de facto, sugestões. A gente procura uma solução para isto ou para aquilo e às vezes o acompanhamento dá jeito.”

Entrevistado 5

“(...) o microcrédito apoia, telefona, pergunta como é que estamos... // Para mim é muito positivo. // E o apoio acho que é fundamental. Porque apoiam se a pessoa está... se está a correr mal, se não têm trabalho, ou então há trabalho, tenho estas ideias, dá para discutir...”

Entrevistado 7

A par disso, e partindo da experiência particular de cada um, os beneficiários identificaram como aspectos a serem melhorados no serviço prestado pela ANDC, a promoção de sessões de partilha de experiências entre os beneficiários do microcrédito, de acções de formação em áreas estratégicas à gestão de negócios e do estabelecimento de parcerias entre beneficiários de ramos complementares:

“(...) acho que é sempre uma mais-valia irmos aqui e saber como é que se passa com os outros, os outros casos não é? Porque uma pessoa vive sempre um bocado isolada (risos). Aqui é, acho que é interessante saber como é que corre com as outras pessoas e como é que se passa... É importante sabermos como é que os outros que recorreram ao microcrédito estão, estão... está a correr os negócios deles... // Eu acho que uma pessoa não está preparada por isso era o que ele estava a dizer, por isso é que se lança também um bocado, mas eu acho que mesmo vindo aqui ouvindo o que no teu caso ouviste, acho que se uma pessoa tem realmente esse, essa vontade e esse sonho e essa paixão de fazer, não é por aí que, simplesmente vai mais preparada. Se calhar vai pôr mais um bocado de travão ali (risos)”

Entrevistado 2

“Será que se nós tivéssemos, de vez em quando, mesmo dentro de um tempo que nós estivéssemos completamente empenhados na nossa actividade, fazer uma, uma, uma formação ou outra relativamente à parte de gestão, à parte de... O que tenha a ver com áreas do mercado de trabalho que nós temos que contar com, com, com o nosso próprio empenho e tudo. Será que isso não era importante, por exemplo, existir? // Hum... se dentro desse tempo em que nós avançamos poderiam feitas, ah ser feitas actividades hum... complementares que nos pudessem ainda proporcionar mais certezas e mais capacidades para, acho que sim. // Pois, mas acho que isso, esta situação, esta interligação que pode existir entre nós, pode ser ainda mais fortalecida... Seria benéfico para cada um, sem dúvida, porque não só estávamos a passar as suas experiências, as suas dificuldades, como também hum... provavelmente, poderia ter alguém que, no fundo, nós estávamos a ajudar alguém que está no mesmo patamar que nós, quer dizer, está, está a lutar pela sua sobrevivência, pelo seu, pelo seu emprego.”

Entrevistado 3

“Mas é sempre giro, eu acho. Para partilhar experiências ou às vezes até conseguir fazer parcerias...”

Entrevistado 5

5.5. Definição de perfis-tipo dos beneficiários do microcrédito

Com base nos dados recolhidos na investigação, procedemos à definição de dois perfis-tipo de beneficiários do microcrédito.

O primeiro perfil-tipo é composto por indivíduos com idades superiores a 40 anos, que detêm longos anos de experiência profissional, mas apresentam baixas qualificações e habilitações, pelo que, ao depararem-se com uma situação de desemprego inesperada, muitas das vezes consequência de despedimentos colectivos, encontram graves dificuldades e entraves no seu processo de reinserção profissional, pelo facto de serem detentores de fracas competências profissionais e idades relativamente avançadas. Ademais, muitas das vezes são beneficiários de prestações sociais – subsídio de desemprego ou, inclusivamente, RSI –, o que demonstra a particular situação de fragilização social em que se encontram.

Já o outro perfil-tipo incorpora indivíduos de um escalão etário mais jovem, com idades compreendidas entre os 20 e 35 anos, e que ao contrário do perfil anterior, são detentores de elevadas qualificações e habilitações literárias, mas apresentam pouca ou nenhuma experiência profissional, pelo facto de estarem no início da sua carreira profissional. A par disso, a forte precariedade e instabilidade laboral leva-os a procurarem uma alternativa que lhes permita adquirir independência financeira da família.

Em suma, na vivência de situações particularmente vulneráveis, os beneficiários do microcrédito recorrem ao empreendedorismo por uma questão de necessidade, sendo este percepcionado por muitos como a única alternativa capaz de promover melhorias à sua situação socioeconómica, sendo o microcrédito o único instrumento disponível para os apoiar neste projecto.

A análise reflexiva e compreensiva dos dados empíricos que acabamos de apresentar permitiu-nos não só explorar, em profundidade, as percepções e os significados que os clientes do microcrédito atribuem à experiência empreendedora de que foram protagonistas, como também identificar áreas de intervenção estratégicas que foram contempladas no plano de intervenção do estágio desenvolvido.

CAPÍTULO 6. PLANO DE INTERVENÇÃO ADOPTADO NO ESTÁGIO

6.1. A Cooperativa de Solidariedade Social Sol Maior, CRL – apresentação e caracterização da organização acolhedora

O período de estágio, que teve a duração de 500 horas, distribuídas no período de quatro meses (de Janeiro a Abril de 2011), decorreu na Cooperativa de Solidariedade Social Sol Maior, CRL, sita na freguesia de Oliveira do Douro, em Vila Nova de Gaia.

Fundada no ano de 2007, a Cooperativa Sol Maior teve na sua génese preocupações fundamentalmente do foro social, pelo que a sua constituição visou, fundamentalmente, dar resposta a um conjunto de necessidades locais concretas, de natureza social. Surgiu da iniciativa de individualidades da sociedade civil, bem como de responsáveis políticos locais, com conhecimento privilegiado sobre as necessidades e carências da população, numa lógica profundamente marcada pela promoção do desenvolvimento local.

Para o seu processo de arranque e consolidação foi elementar o apoio concedido pela Junta de Freguesia de Oliveira do Douro, nomeadamente no que respeita à cedência de instalações, equipamentos e materiais de trabalho. Por outro lado, em 2008, foi-lhe outorgado o estatuto de IPSS, dotando-a de novas oportunidades e instrumentos, que permitiram reforçar e diversificar as suas áreas de intervenção e actividades de natureza social, como por exemplo, a possibilidade de se candidatar a projectos com financiamento público, que permitiram à cooperativa desenvolver novos projectos de maior envergadura e expressão social.

Assim, no momento da realização do estágio, a Cooperativa Sol Maior disponibilizava à comunidade local um conjunto diversificado de serviços, designadamente:

1) Centro de Actividades de Tempos Livres (CATL) – começou por funcionar nas escolas públicas locais, no ano lectivo de 2003/2004, sob a responsabilidade da Junta de Freguesia de Oliveira do Douro, tendo transitado para a égide da cooperativa aquando da sua criação. O CATL funciona em quatro escolas do 1º Ciclo e Jardins de Infância do Agrupamento Vertical de Escolas de Oliveira do Douro, no período de segunda a sexta-feira, entre as 7h30 – 9h00 e as 17h30 – 19h30, procurando, desta forma, responder às necessidades de muitos pais/encarregados de educação, uma vez que possibilitou colmatar as discrepâncias que existem entre o horário escolar dos menores e o horário laboral dos seus educadores, durante o período de aulas. A actuação do CATL prolonga o horário das suas actividades durante o período de férias escolares, com o intuito de oferecer aos educadores que trabalham

um espaço educativo e lúdico, onde os seus educandos possam permanecer durante o horário escolar. Este serviço, do qual fazem parte sete Auxiliares de Acção Educativa (sendo que três desempenham a função de coordenadores) e três Animadores Culturais, veio dotar a freguesia de uma funcionalidade que carece a nível local e concelhio, desempenhando, por isso, um importante serviço de prestação de apoio social e familiar;

2) Gabinete de Psicologia – surge aquando da criação da instituição e consubstancia-se num serviço que presta apoio psicológico à comunidade. Para além deste gabinete estar aberto à comunidade local, mediante o pagamento de 15€ na primeira consulta e de 10€ nas seguintes, desenvolve o seu trabalho em estreita articulação com a Equipa de RSI, ao disponibilizar consultas gratuitas de psicoterapia a beneficiários de RSI que necessitam deste tipo de acompanhamento, no âmbito do seu processo de (re)inserção social. No período de estágio estavam a ser acompanhados em consultas de psicoterapia 20 beneficiários e estavam envolvidos em grupos de desenvolvimento psicológico 9. Este serviço é desenvolvido por uma Psicóloga e recebe, todos os anos, duas estagiárias da área da Psicologia, fruto de um protocolo de colaboração celebrado entre a Cooperativa Sol Maior e a Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação da Universidade do Porto, que reforçam o corpo técnico do gabinete;

3) Equipa de Acompanhamento de Beneficiários de RSI – a funcionar desde Setembro de 2008, resulta de um protocolo celebrado entre a Cooperativa Sol Maior e a Segurança Social, renovado agora em Setembro de 2010 por mais dois anos, e apresenta como objectivo principal o acompanhamento, em proximidade, de 180 famílias beneficiárias de RSI, com a finalidade de promover a sua (re)inserção na sociedade. Esta equipa é parte integrante do Núcleo Local de Inserção I (NLI), do concelho de Vila Nova de Gaia, estrutura essa que coordena o trabalho desenvolvido pelas equipas de terreno locais, estabelecendo a mediação entre estas e os serviços da Segurança Social, e do qual são parte integrante representantes dos sectores da educação, emprego e saúde. A equipa é constituída por três técnicas com formação de base multidisciplinar, na área das Ciências Sociais e Humanas – uma Assistente Social, uma Psicóloga e uma Socióloga. Para além das técnicas superiores, fazem parte da equipa duas Auxiliares de Acção Directa;

4) Gabinete de Inserção Profissional (GIP) – criado em Maio de 2009, resulta de um protocolo com o IEFP e funciona em estreita articulação com o Centro de Emprego de Vila Nova de Gaia. O GIP é dinamizado por uma técnica com formação superior em Psicologia e direcciona a sua acção fundamentalmente para as áreas da formação profissional e emprego, tendo por objectivo apoiar jovens e adultos desempregados ou à procura do primeiro

emprego, na definição ou desenvolvimento do seu percurso de inserção ou reinserção no mercado de trabalho. De destacar o facto de este serviço estabelecer um relacionamento muito próximo com a equipa de RSI da cooperativa, por desempenhar um papel fundamental na promoção da (re)inclusão social dos beneficiários em acompanhamento, por via da formação e emprego;

5) Projecto Desafios – inserido no Programa Escolhas 4ª Geração: «*Uma escolha com futuro*», que visa a mobilização das comunidades locais para projectos de inclusão social e de igualdade de oportunidades, especialmente dirigidos a crianças e jovens oriundos de contextos socioeconómicos desfavorecidos, com vista ao reforço da coesão social. O Projecto Desafios, protocolado com o Programa Escolhas pela primeira vez em 2004 e que acabou de ser renovado no início deste ano por mais um biénio, tem como instituição promotora a Junta de Freguesia de Oliveira do Douro e como entidade gestora a Cooperativa Sol Maior⁷⁵. O público-alvo é constituído por jovens com idades compreendidas entre os 6 e os 24 anos de idade, prioritariamente moradores no Bairro do Guarda-Livros (Urbanização D. Manuel Martins) ou ainda por alunos do Agrupamento de Escolas, que se encontrem em situações de risco (ex. insucesso ou abandono escola). A equipa é constituída por dois Psicólogos, uma Monitora de Informática e um Dinamizador Comunitário, que desenvolvem com estas crianças um conjunto diversificado de actividades – apoio pedagógico, escolar e psicológico, actividades desportivas, oficina de música, formação TIC (Tecnologias da Informação e Comunicação), entre outras.

Presentemente, está em curso uma candidatura a um projecto que permitirá à Cooperativa Sol Maior responder a mais uma lacuna ao nível social – a construção de um edifício para a criação de um jardim-de-infância, com capacidade para 75 crianças. Este projecto surge no âmbito de um contrato de apoio financeiro ao alargamento da rede de educação pré-escolar, ao abrigo do disposto no Despacho n.º 9620/2009, de 7 de Abril, celebrado entre a Direcção Regional de Educação do Norte, o Instituto da Segurança Social, I.P. e a Cooperativa de Solidariedade Social Sol Maior. O apoio financeiro corresponde a 70% das despesas elegíveis, sendo o restante valor suportado pela cooperativa, por empréstimo à banca ou ainda através de eventuais comparticipações de cooperadores ou entidades privadas que se queiram associar ao projecto.

⁷⁵ Para além destas duas instituições, constituem o consórcio o Agrupamento Vertical de Escolas de Oliveira do Douro, o Colégio e a Igreja Adventista de Oliveira do Douro, a Fundação Padre Luís, a Associação Oliveirense de Socorros Mútuos e o Centro de Novas Oportunidade da Escola Secundária/3 de Oliveira do Douro.

Por sua vez, analisando em termos socioprofissionais a estrutura de vinte e dois funcionários da Cooperativa Sol Maior, verificamos que existe uma predominância acentuada de funcionários do género feminino (86%), à semelhança do que acontece na maioria das instituições que incorporam o terceiro sector, como já tivemos oportunidade de ver. Por outro lado, a grande maioria (82%) apresenta idades compreendidas entre os 19 e os 44 anos de idade e uma percentagem muito significativa (73%) apresenta habilitações literárias ao nível do ensino secundário ou superior.

No que respeita ao tipo de vínculo, apenas a Contabilista e a Animadora do GIP encontram-se em regime de Prestação de Serviços, sendo que todos os outros funcionários têm um contrato de trabalho a termo certo. De realçar que as auxiliares de acção educativa do CATL que não desempenham funções de coordenadoras são contratadas no âmbito das Medidas Emprego-Inserção, mediante protocolo celebrado, pela primeira vez, em 2008 e renovado anualmente com o IEF⁷⁶. Este apoio financeiro permite não só aumentar a capacidade de resposta da cooperativa neste âmbito, ao possibilitar a inscrição de um número superior de crianças no CATL, mas também proporciona a oportunidade de se promover a empregabilidade de pessoas em situação de desemprego, que residem na freguesia.

Relativamente à sua estrutura funcional, a Cooperativa Sol Maior rege-se pelas disposições do Código Cooperativo e pelo Regime Jurídico das Cooperativas de Solidariedade Social⁷⁷. No que concerne à estrutura organizacional, esta é composta por órgãos sociais, dos quais a Direcção, constituída por cinco elementos, assume um papel de maior destaque em relação às actividades que são desenvolvidas pela instituição.

Para além da Direcção e da estrutura de funcionários, fazem parte da cooperativa um conjunto de 37 cooperadores individuais e 4 cooperadores institucionais, que participam nos projectos desenvolvidos pela Cooperativa Sol Maior.

A opção pela realização do estágio nesta instituição deveu-se, fundamentalmente, ao facto de ser uma organização da economia social que, a par de promover um conjunto diversificado de serviços que visam dar resposta às necessidades sociais da comunidade local, actua num contexto socioeconómico particularmente vulnerável, como veremos de seguida.

Tratando-se de uma organização da economia social que desempenha um papel fundamental no processo de capacitação da comunidade local do território abrangido pela sua acção, revela-se imprescindível enquadrar geograficamente e caracterizar em termos socioeconómicos a área de actuação da Cooperativa Sol Maior.

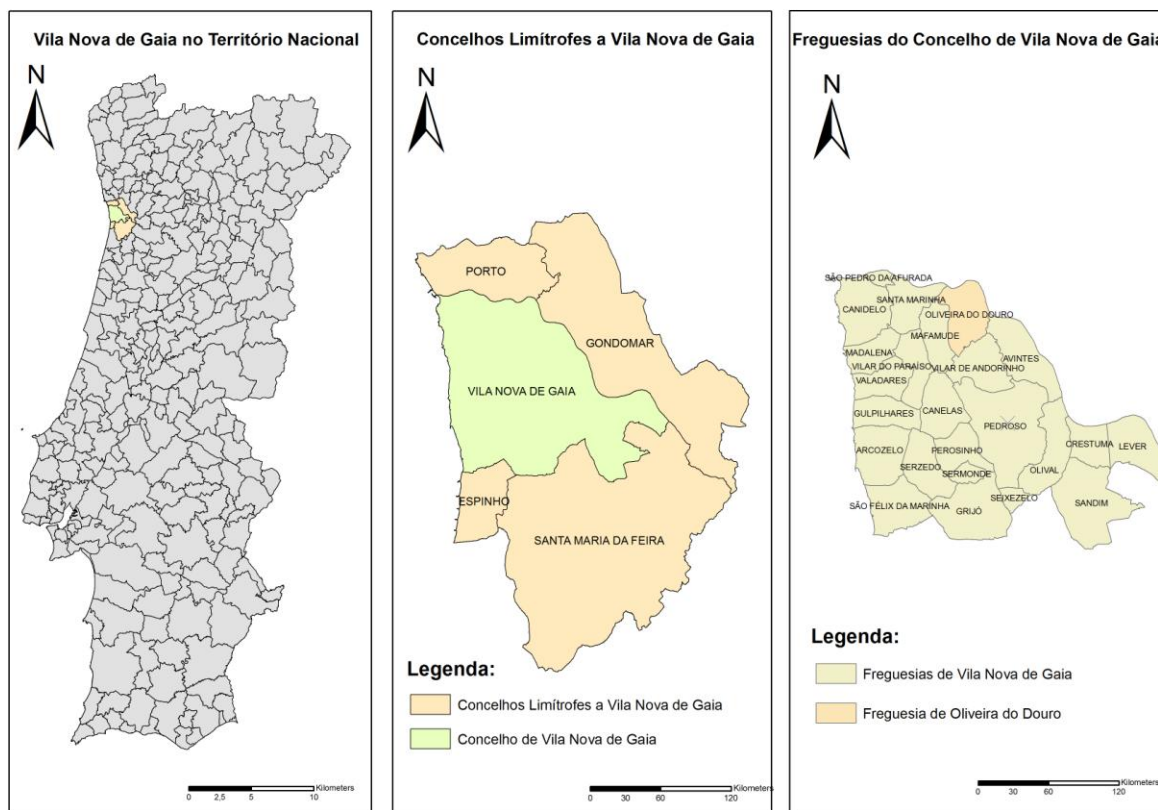
⁷⁶ Ao abrigo da Portaria n.º 128/2009, de 30 de Janeiro.

⁷⁷ Aprovado pelo Decreto-Lei n.º 7/98, de 15 de Janeiro.

Nesse sentido, importa referir que Vila Nova de Gaia é o maior município do Grande Porto, com 168,7 km², e é concelho integrante da Área Metropolitana do Porto (AMP). De acordo com os resultados preliminares do recenseamento censitário de 2011 (INE, 2011), Vila Nova de Gaia apresenta um total de população residente de 302.092 habitantes, sendo o terceiro concelho do Grande Porto com maior densidade populacional (1.793,2 hab/km²), apenas inferior à do Porto (5.735, hab/km²) e à de Matosinhos (2.802,5 hab/km²). Por sua vez, apresenta o quarto maior crescimento populacional (5%) do Grande Porto entre 2001 – 2011, atrás dos concelhos da Maia (12%), Valongo (9%) e Vila do Conde (7%).

Em termos geográficos, e como podemos visualizar nos mapas presentes na figura 5, o município de Vila Nova de Gaia localiza-se na faixa litoral norte, mais precisamente na margem sul da foz do rio Douro, e é limitado, a norte, pelo próprio rio Douro, que separa o município de Vila Nova de Gaia dos concelhos do Porto e de Gondomar; a sul pelos municípios de Espinho e de Santa Maria da Feira; e a oeste, pelo Oceano Atlântico, com uma linha costeira de 17km, aproximadamente. Por outro lado, Vila Nova de Gaia encontra-se subdividida em 24 freguesias, devidamente identificadas no último mapa da figura 5.

FIGURA 5. ENQUADRAMENTO GEOGRÁFICO DO CONCELHO DE VILA NOVA DE GAIA E DA FREGUESIA DE OLIVEIRA DO DOURO



[Fonte: IGP]

Aquela que nas últimas décadas era identificada como uma zona periférica, perfilha agora o estatuto de importante pólo urbano da AMP, sendo o terceiro concelho mais populoso do país, logo a seguir a Lisboa (545.245 habitantes) e a Sintra (377.249 habitantes).

Vila Nova de Gaia é um território de grande extensão, fortemente marcado por dicotomias, territoriais e sociais, fruto de um crescimento a várias velocidades. As áreas mais urbanizadas do concelho concentram-se a norte, como as freguesias de Santa Marinha ou Mafamude, que se localizam na parte central do concelho, apresentando grande proximidade geográfica com o Porto. Por outro lado, as áreas menos urbanizadas concentram-se na parte leste do concelho, que contempla as freguesias de Olival, Crestuma, Lever e Sandim, caracterizando-se por serem áreas marcadamente mais ruralizadas.

Entretanto, a análise socioeconómica do concelho de Vila Nova de Gaia não se pode fazer dissociada da área geográfica mais abrangente à qual pertence – a AMP. Deste modo, relativamente à dinâmica de crescimento populacional e habitacional, verifica-se um desaceleramento do crescimento da população da AMP entre 2001 – 2011 (1,5%), em comparação com 1991 – 2001 (7,4%). Todavia, o crescimento verificado em ambos os momentos censitários não aconteceu de forma uniforme, constatando-se o acentuar do «efeito donut» – crescimento demográfico das áreas periféricas em detrimento do esvaziamento do centro urbano. Segundo Torres e Pereira (1999:22), “O Porto-concelho tem vindo a perder vocação residencial. No centro histórico subsistem populações fortemente envelhecidas, enquanto em zonas nobres da cidade se concentram grupos socioeconómicos particularmente favorecidos. As famílias de constituição mais recente, porém, fixam-se tendencialmente noutros concelhos, sobretudo em Vila Nova de Gaia, Gondomar, Maia, Matosinhos ou mesmo Valongo, nomeadamente nas zonas mais próximas do Porto”.

Vila Nova de Gaia conheceu um crescimento populacional acentuado nas últimas décadas, fruto não apenas do «efeito donut», mas também do fenómeno do êxodo rural. A privilegiada posição geográfica que o concelho ocupa revelou-se elementar para o forte desenvolvimento económico, social e cultural que esta zona conheceu nos últimos decénios. O facto de ser um concelho fronteiriço com a cidade do Porto levou a que beneficiasse de um conjunto de infra-estruturas, vias de comunicação e novas acessibilidades, elementos fulcrais para o desenvolvimento do concelho e para a progressiva e gradual atracção populacional.

Dada a organização territorial das actividades económicas, das dinâmicas do mercado habitacional e das vias de comunicação, os movimentos pendulares são fortes entre Vila Nova de Gaia e os concelhos vizinhos, principalmente para o Porto, o que origina à ocupação diurna dos territórios de actividade económica e à ocupação nocturna das zonas de residência, como

é o caso de Vila Nova de Gaia, assim como coloca graves problemas de mobilidade e transporte. Ademais, Vila Nova de Gaia é fortemente marcada pelo desemprego, fruto das baixas qualificações e níveis de escolaridade dos seus habitantes.

No que concerne à freguesia onde se localiza a instituição de acolhimento do estágio, Oliveira do Douro é uma freguesia ribeirinha do concelho de Vila Nova de Gaia, localizada junto à margem sul do rio Douro e na periferia ocidental do centro do concelho. Esta freguesia gaiense, circunscrita a uma área de 6,72 km², é composta, de acordo com os dados censitários de 2011, por 22.419 habitantes, apresentando, assim, uma densidade populacional na ordem dos 3.336,2 hab/km².

Oliveira do Douro é conhecida pelo seu longo areal e pela praia fluvial do Areíño, assim como pelo Parque da Lavandeira, pelos Arcos do Sardão e pelo santuário do Monte da Virgem. Relativamente às principais actividades económicas, predominam as indústrias de calçado e de metalurgia, e ainda comércio em variadas áreas.

No sentido de dar resposta às necessidades da comunidade local, a freguesia de Oliveira do Douro apresenta um denso tecido associativo, constituído por um vasto leque de instituições nas áreas da educação – Colégio Adventista, Colégio do Sardão, Fundação «Obra do Padre Luís» – da cultura – Grupo Dramático e Recreativo Oliveirense, Tuna Académica Oliveira do Douro – do desporto – Atlético Clube de Gervide, Clube de Futebol de Oliveira do Douro – e da saúde – Associação Oliveirense de Socorros Mútuos.

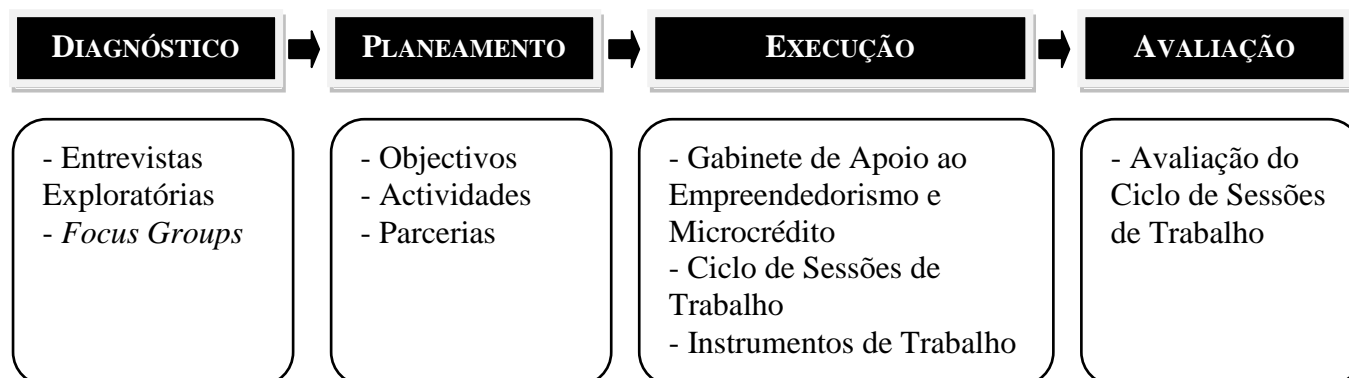
Por outro lado, a freguesia de Oliveira do Douro tem sido local de atracção para pessoas oriundas de diversas partes da AMP, mas particularmente do concelho do Porto. A proximidade geográfica com esta cidade é um dos principais motivos para o forte investimento em novas habitações e acessibilidades, que se vem verificando nos últimos anos.

6.2. Planeamento da estratégia de intervenção

A opção pela realização de estágio curricular deveu-se, fundamentalmente, à oportunidade proporcionada de experienciar o desempenho de uma actividade profissional, sustentada em competências e conhecimentos teórico-metodológicos adquiridos no contexto de formação académica em sociologia. Procurou-se, desta forma, articular a produção de conhecimento científico à aplicação desse mesmo conhecimento, por via da aproximação ao terreno, a favor da capacitação social da comunidade local. Assim, a intervenção social visou, sobretudo, promover projectos de inclusão social, com base no microcrédito.

Nesse sentido, aplicou-se o conhecimento procedente da investigação desenvolvida ao serviço da emancipação e capacitação social, numa lógica de investigação-acção, como podemos visualizar na figura 6.

FIGURA 6. FASES DA INVESTIGAÇÃO-ACÇÃO



Na perspectiva de Guerra (2007:50), “a «teoria da acção» aproxima, cada vez mais, a investigação da acção, apelando a um valor pragmático da análise”. Assim, partindo dos dados recolhidos nas duas sessões de *focus groups* com clientes do microcrédito e nas entrevistas de carácter exploratório realizadas a técnicos de microcrédito, identificaram-se áreas de intervenção estratégicas que visam a capacitação de públicos e que foram tidas em consideração na definição e planeamento das actividades desenvolvidas ao longo do período de estágio.

FIGURA 7. DIAGNÓSTICO DE ÁREAS DE INTERVENÇÃO ESTRATÉGICAS

DIAGNÓSTICO	ÁREAS DE INTERVENÇÃO
• Carência de um serviço de apoio aos microempreendedores	• Criação de um serviço de apoio ao empreendedorismo e microcrédito
• Inexistência de uma cultura empreendedora	• Sensibilização ao empreendedorismo
• Falta de competências empreendedoras e de conhecimentos em áreas estratégicas à gestão de negócios	• Organização de sessões de formação sobre questões fundamentais para a gestão de negócios
• Dificuldades no planeamento e preparação do plano do negócio	• Informação sobre a função e componentes do plano de negócio
• Importância de um acompanhamento em proximidade	• Prestação de um acompanhamento personalizado e em proximidade
• Insuficiência de interinstitucionalidade	• Intensificação das potencialidades da interinstitucionalidade

Deste modo, a aproximação ao terreno permitiu-nos uma maior articulação entre o conhecimento sociológico construído no decorrer da investigação, e a sua aplicação prática, por via do estágio, ou seja, uma maior interacção entre a teoria e a acção. Segundo Rémy

Hess, “Todos os sociólogos sonharam num dia ou noutro que os seus trabalhos poderiam ter um efeito social. Todo o sociólogo teve o desejo de ver as suas pesquisas modificarem a sociedade. Por detrás de qualquer sociólogo dormita a ideia de mudança social” (Hess, 1983 cit. por Guerra, 2007:9). Nesse sentido, a vontade de intervir na mudança social passa, primordialmente, por questionar a realidade social, componente elementar da investigação científica, para posteriormente se intervir sobre as causas dos problemas detectados, componente presente nas actividades de estágio desenvolvidas.

6.3. Análise das actividades de estágio realizadas

Tendo em consideração o diagnóstico previamente traçado das áreas de intervenção estratégicas, o estágio contemplou o desenvolvimento das seguintes actividades, que procuraram corresponder aos objectivos empíricos traçados para a pesquisa:

a) Criação de um serviço de apoio ao empreendedorismo e ao microcrédito, designado de Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito (GAEM). Este serviço visou promover o empreendedorismo como estratégia de inclusão social de públicos desempregados e/ou a vivenciar processos de desfavorecimento e fragilização social. A promoção da inclusão social por via da iniciativa económica estimulou-se através do fomento do espírito empreendedor, da informação e do esclarecimento sobre o processo de criação do próprio negócio, da dinamização de projectos de criação do próprio emprego e do desenvolvimento de competências empreendedoras. Com esse intuito, disponibilizou-se aos actores da comunidade local atendimento personalizado e acompanhamento em proximidade, mediação com entidades que apoiam no processo de criação do próprio emprego, dinamização de sessões de informação e esclarecimento sobre empreendedorismo e o programa de microcrédito, bem como sessões de formação em questões fundamentais para a criação e gestão do próprio negócio;

b) Criação de formas e meios de comunicação e informação do serviço gerado – logotipo do GAEM⁷⁸, concebido para ser a imagem identificadora do serviço; e-mail (gaem.cooperativasolmaior@gmail.com), utilizado nos contactos efectuados com as entidades parceiras do GAEM, assim como com os utentes do serviço; e blog (www.gaemcooperativasolmaior.blogspot.com), onde se publicaram informações sobre os

⁷⁸ O logotipo do GAEM e o seu significado estão disponíveis no Anexo VII.

serviços disponibilizados à comunidade e as actividades que iam sendo desenvolvidas pelo serviço⁷⁹;

c) Concepção de meios de divulgação do serviço (cartaz e desdobrável⁸⁰), que foram afixados e disponibilizados nas instalações da Cooperativa Sol Maior e da Junta de Freguesia de Oliveira do Douro, por serem espaços aonde ocorrem, com grande frequência, os membros da comunidade local que se enquadram no nosso público-alvo – desempregados e beneficiários do RSI;

d) Realização de contactos e reuniões com profissionais ligados ao empreendedorismo e ao microcrédito e participações em workshops promovidos por entidades ligadas a estas áreas – «Entidades de Apoio ao Empreendedorismo» ANDC; «Passos para a criação do próprio emprego» GAE; «Empreendedorismo Social» IncubIT; «Empreenda por favor» ANJE –, com o intuito de incrementar os conhecimentos sobre as fases do processo empreendedor e formas de apoiar projectos de empreendedorismo, conhecer o trabalho promovido por essas entidades e verificar a pertinência de estabelecer parcerias de colaboração entre elas e o GAEM;

e) Estabelecimento de parcerias de colaboração com entidades que prestam apoio no planeamento e implementação de projectos de empreendedorismo – IncubIT; Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo – Cidade das Profissões; Thinking BI'z – e entidades que estão ligadas à concessão do microcrédito – ANDC e Microcrédito Millennium BCP –, de forma a recorrer aos seus serviços consoante as necessidades apresentadas pelos utentes do serviço;

f) Estabelecimento de relações de parceria com serviços locais que trabalham directamente com o público-alvo do serviço – GIP's da Junta de Freguesia de Oliveira do Douro e da Cooperativa Sol Maior; equipas de acompanhamento de beneficiários de RSI da Cooperativa Sol Maior e da Fundação Obra do Padre Luís –, que se revelaram fundamentais para a identificação de potenciais participantes das actividades promovidas pelo GAEM;

g) Organização de um Ciclo de Sessões de Trabalho sobre Empreendedorismo e Microcrédito⁸¹, que contemplou uma sessão de sensibilização ao empreendedorismo, uma sessão de informação sobre as fases do processo empreendedor, duas sessões de esclarecimento sobre distintos programas de microcrédito e três sessões de formação em questões fundamentais para a gestão de negócios⁸². Este ciclo de workshops procurou promover o desenvolvimento de competências empreendedoras em públicos desfavorecidos,

⁷⁹ Consulte as publicações do blog disponíveis no Anexo VIII.

⁸⁰ O cartaz e o desdobrável do GAEM podem ser consultados no Anexo IX e X, respectivamente.

⁸¹ Consulte o cartaz do ciclo de sessões de trabalho no Anexo XI.

⁸² A ficha técnica das sessões de trabalho encontra-se disponível, para consulta, no Anexo XII.

de forma a incrementar a sua capacidade empreendedora e a potenciar a sustentabilidade do seu negócio, ao mesmo tempo que se procurou dotá-los de instrumentos que promovam a sua inclusão social⁸³;

h) Disponibilização de cartazes e panfletos do GAEM, do Ciclo de Sessões de Trabalho sobre Empreendedorismo e Microcrédito e das entidades parceiras, nas instalações da Junta de Freguesia de Oliveira do Douro, dos GIP's, da Cooperativa Sol Maior e da Fundação Obra do Padre Luís, de forma a informar um maior número de pessoas sobre as entidades que prestam apoio no planeamento do processo de criação do próprio emprego e sobre as actividades promovidas pelo GAEM;

i) Criação de instrumentos de trabalho para o gabinete – ficha de acompanhamento do utente⁸⁴, que visa registar as informações socioprofissionais dos utentes, para um acompanhamento personalizado, de forma a diagnosticar as necessidades que estes apresentem e encaminhá-los para acções que colmatem com esses *handicaps*, sempre numa lógica de acompanhamento em proximidade; teste ao perfil empreendedor⁸⁵, de forma a que os utentes avaliem o seu perfil e potencial enquanto empreendedor, por via do balanço sucinto da sua personalidade, motivações e competências empreendedoras, de forma a apurar o seu grau de preparação para avançar com um projecto de criação do próprio negócio e identificar necessidades formativas; plano de negócios⁸⁶, que visa ser um instrumento que apoie o potencial empreendedor a planear a actividade da nova empresa, a analisar as competências da equipa para gerir o negócio e a aferir a viabilidade económica do mesmo.

Com a criação deste serviço de informação e acompanhamento de projectos de empreendedorismo e a promoção de actividades (in)formativas e de enriquecimento pessoal, pretendeu-se, a montante, potenciar a capacitação social do público envolvido, por via do apoio e da promoção de projectos de inclusão social que passem pela iniciativa económica e, a jusante, promover o *empowerment* da Cooperativa Sol Maior, ao dotar a instituição de um novo instrumento de intervenção social, capaz de promover o desenvolvimento socioeconómico do território e a capacitação social da comunidade local.

⁸³ No final do ciclo foi entregue um certificado de participação aos participantes mais assíduos. O exemplar do mesmo pode ser consultado no Anexo XIII.

⁸⁴ Consulte a ficha de acompanhamento do utente no Anexo XIV.

⁸⁵ O teste ao perfil empreendedor está disponível, para consulta, no Anexo XV.

⁸⁶ O plano de negócios pode ser consultado no Anexo XVI.

6.4. Breve caracterização socioprofissional do público-alvo

Relativamente aos actores da comunidade local que estiveram envolvidos nas actividades desenvolvidas pelo GAEM, num total de 24 indivíduos, a maioria eram do sexo feminino (62,5%) e apresentavam idades compreendidas entre os 35 e os 54 anos de idade (66,7%), precisamente aquele intervalo de idades em que, normalmente, as pessoas têm maiores dificuldades em encontrar um novo emprego, dado que são consideradas velhas para trabalhar, mas são ainda muito jovens para a reforma, deixando-as numa situação particularmente vulnerável.

No que respeita aos níveis de escolaridade, verifica-se que a grande maioria (cerca de 80%) apresentava habilitações literárias ao nível do 3º ciclo do ensino básico, ensino secundário e superior, o que demonstra, à partida, que se trata de um público dotado de conhecimentos e competências formativas e operacionais para empreender o seu próprio negócio e, dessa forma, ultrapassar uma condição vulnerável como a de desempregado.

Por outro lado, constata-se que mais de 90% dos participantes encontrava-se numa situação de desemprego, sendo que desses, 37,5% encontrava-se numa situação de desemprego de longa duração (superior a 1 ano) e mais de metade (55%) numa situação de desemprego de muito longa duração (superior a 3 anos). Deste modo, averigua-se que a grande maioria dos utentes do GAEM vêem no empreendedorismo uma forma de desafiar esta condição prolongada de desempregado e, assim, promoverem a sua inclusão social através da iniciativa económica, dadas as dificuldades que têm encontrado no mercado laboral, no que respeita à colocação em postos de trabalho por conta de outrem. Na grande maioria dos casos, os obstáculos que encontraram no mercado de trabalho funcionaram como motivação principal para planearem avançar com um negócio por conta própria.

No que concerne ao domínio das prestações sociais, verifica-se que um terço dos utentes eram beneficiários do RSI e um quarto auferia o subsídio de desemprego ou o subsídio social de desemprego. Deste modo, uma boa parte (cerca de 40%) dos utentes não estava protegido por qualquer tipo de benefício social, sendo que a elevada duração do tempo de desemprego explica a expressão diminuta de subsídios de protecção no desemprego.

Em relação à análise de associação entre as variáveis níveis de habilitações literárias e tempo de duração do desemprego, constata-se que existe uma associação moderada entre ambas as variáveis, no sentido negativo, isto é, à medida que o nível de escolaridade aumenta, o tempo de duração de desemprego diminui, e vice-versa. Tal é demonstrativo da importância de, perante uma situação de desemprego, se apostar no aumento dos níveis de qualificação

escolar e profissional da população adulta desempregada com baixas qualificações. Ademais, a medida de redução proporcional de erro indica-nos que o conhecimento das habilitações literárias permite-nos reduzir em 35% o erro de previsão que cometeríamos ao tentar prever a duração do desemprego sem conhecimento da variável escolaridade, o que vem reforçar a convicção de que é fundamental que os desempregados apostem na aquisição de competências e na valorização das aprendizagens adquiridas ao longo da sua vida activa.

Por sua vez, a análise de associação entre as variáveis idade e tempo de duração do desemprego revela que existe uma associação mediana entre ambas as variáveis, e de sentido positivo, o que indica que à medida que aumenta a idade, aumenta também o tempo de duração de desemprego, e vice-versa. A própria medida de redução proporcional do erro indica-nos que o conhecimento da idade reduz em cerca de 25% o número total de erros que cometeríamos ao tentar prever a duração do desemprego, em comparação com uma previsão feita sem conhecimento da idade. Estes dados justificam a aposta na promoção de aquisição de competências empreendedoras por públicos adultos, com experiência profissional, que se encontrem numa situação de desemprego, com vista a dotá-los das ferramentas essenciais para que possam criar o seu próprio emprego e, desse modo, abandonarem uma situação socioeconómica particularmente vulnerável.

CAPÍTULO 7. REFLEXÕES FINAIS SOBRE O ESTÁGIO

7.1. Avaliação das sessões de trabalho promovidas

Em cada uma das sessões de trabalho foi solicitado aos participantes que preenchessem uma ficha de avaliação da sessão⁸⁷, de forma a verificar a adequação dos conteúdos da mesma às expectativas e necessidades dos participantes.

Nesse âmbito, com o intuito de aferir o grau de satisfação dos participantes no que toca ao conteúdo e dinâmica da sessão e às questões de ordem técnica e organizacional, colocaram-se algumas questões sobre estes domínios aos indivíduos envolvidos, tendo-lhes sido solicitado que, para cada questão, se posicionassem numa escala de avaliação com 5 postos, sendo que 1 correspondia a muito mau e 5 a muito bom.

Em termos genéricos, tendo em conta as respostas globalmente obtidas, evidencia-se uma avaliação bastante positiva das sessões de trabalho promovidas pelo GAEM, já que o índice global de satisfação varia entre os níveis de avaliação 4 e 5, o que indica que, no geral, os participantes avaliaram como boas as sessões de trabalho desenvolvidas, tanto no que respeita às questões ligadas ao conteúdo e dinâmica das sessões, como às questões de ordem técnica e organizacional.

Deste modo, verifica-se que as temáticas e os conteúdos abordados nas sessões vieram responder não apenas às expectativas do público-alvo do serviço, mas igualmente às suas necessidades, o que nos permite concluir que os objectivos inicialmente traçados para esta actividade – esclarecimento, informação e formação sobre o processo empreendedor e o programa de microcrédito – foram atingidos, tendo-se, desta forma, contribuído para a capacitação social dos actores envolvidos.

Por sua vez, também as sugestões e observações efectuadas pelos participantes demonstram que o serviço disponibilizado à comunidade local veio dar resposta não só a um leque de necessidades formativas, ao dotá-los de um conjunto de competências empreendedoras que os apoiarão no processo de criação do seu próprio emprego, mas também veio promover a partilha de ideias e pontos de vista, bem como um incremento das redes de relacionamento e interacção social e, mesmo, da sua auto-estima, contribuindo, dessa forma, para a emancipação e o *empowerment* dos actores da comunidade envolvidos.

⁸⁷ A ficha de avaliação das sessões de trabalho está disponível, para consulta, no Anexo XVII.

7.2. Reflexão global sobre o estágio

As actividades desenvolvidas no âmbito do estágio, e que tiveram como sustentação científica os saberes teóricos e as competências metodológicas adquiridas em contexto de formação académica em sociologia, fomentaram, sobretudo, a aquisição de competências profissionais, relacionais e operatórias, apenas passíveis de serem apreendidas em contexto profissional.

Nesse sentido, para investigar as potencialidades e fragilidades do modelo de microcrédito português, que envolveu, entre outros aspectos, o diagnóstico de *handicaps* e necessidades formativas dos clientes deste produto, revelaram-se fundamentais as capacidades analíticas e reflexivas e o pensamento crítico sobre os fenómenos e os problemas sociais, bem como as competências técnico-metodológicas, saberes trabalhados e adquiridos ao longo da formação em sociologia.

Ademais, as capacidades e as competências teórico-metodológicas mobilizadas para o planeamento de estratégias de intervenção social, apreendidas no âmbito de projectos desenvolvidos em contexto de formação académica, desempenharam um papel decisivo para o bom desempenho das actividades profissionais desenvolvidas, em que foi crucial mobilizar esses mesmos saberes para a definição da estratégia de intervenção a promover, tendo em conta as necessidades e as características socioprofissionais do nosso público-alvo.

Por outro lado, as competências científicas e técnicas desenvolvidas durante o período de aprendizagem revelaram-se essenciais para a aplicação dos instrumentos de pesquisa, bem como para a criação dos instrumentos de diagnóstico e de avaliação do serviço. Assim, percebe-se que a mobilização dos conhecimentos científicos e teóricos e das competências técnico-metodológicas foi uma constante e revelou-se elemento estruturante e fundamental para o êxito das actividades promovidas no estágio.

Por sua vez, a experiência profissional obtida por via do estágio revelou-se deveras enriquecedora para a investigadora enquanto pessoa e profissional, na medida em que teve a oportunidade de acrescentar à formação técnica e científica um conjunto de competências profissionais, relacionais e operatórias.

De acordo com Guerra (2007:52), “As metodologias de investigação-acção permitem, em simultâneo, a produção de conhecimentos sobre a realidade, a inovação no sentido da singularidade de cada caso, a produção de mudanças sociais e, ainda, a formação de competências dos intervenientes”. Nesse sentido, a experiência profissional procedente do estágio permitiu-lhe desenvolver um leque diversificado de capacidades e competências,

designadamente capacidades de comunicação e de relacionamento interpessoal, capacidades criativas e inovadoras, competências empreendedoras e técnicas, capacidades de trabalho em equipa e de liderança, grande adaptabilidade e capacidades para gerir, discutir e resolver problemas. Simultaneamente, mostrou-se ter sentido de responsabilidade e capacidade para gerir um projecto inovador, otimizando o tempo disponível.

Assim sendo, o estágio demonstrou ser uma prática profissionalizante bastante útil para o desenvolvimento das denominadas *soft skills*⁸⁸, que no actual contexto laboral acabam por marcar a diferença e tornar-se numa mais-valia para o processo de inserção no mundo do trabalho.

No que concerne a problemas com que nos deparamos no desenrolar da realização do estágio, o curto período de tempo em que ele se desenvolveu foi, sem dúvida, o nosso maior obstáculo. Perante a limitação temporal, tivemos que ser pragmáticos e eficientes na definição dos objectivos e das actividades a desenvolver, de forma a que estes fossem atingidos em tempo útil. Não nos sendo possível realizar tudo o que tínhamos planeado inicialmente, revelou-se determinante priorizar as actividades que proporcionassem um maior impacto social, no que respeita à capacitação do público-alvo.

Nesse sentido, optamos por dar prioridade à organização de sessões orientadas para a aquisição de competências empreendedoras. Esta actividade requereu um forte envolvimento para a organizar com primor e rigor, deixando-nos com pouca disponibilidade para realizar outras tarefas, tais como a construção de instrumentos de trabalho do serviço, como o teste ao perfil empreendedor e o plano de negócios, passíveis de serem aplicados aos utentes do GAEM em tempo útil, não tendo sido igualmente possível acompanhar os seus processos de planeamento e criação de negócios.

Em suma, o desempenho das actividades profissionais supra-identificadas levou ao desenvolvimento de um conjunto de capacidades relacionais, competências profissionais e conhecimentos operacionais que, de certa forma, acabaram por complementar os saberes e competências teórico-metodológicas apreendidas em contexto académico, ao serem aplicados na resolução de uma necessidade detectada, inserindo-se na lógica de investigação aplicada.

⁸⁸ As *soft skills* são competências adquiridas em contexto extracurricular – experiências académicas internacionais, estágios curriculares e profissionais, voluntariado –, que evidenciam forte dinâmica social, activismo e experiências multifacetadas.

7.3. Recomendações e propostas para futuras intervenções

Face ao experienciado, revela-se pertinente que o mundo universitário incite cada vez mais à articulação entre o conhecimento oriundo da investigação científica e a sua aplicação prática e interventiva, por via da realização de estágios curriculares. Segundo Guerra (2007:79), “a procura de profissionais e de conhecimentos capazes de lidar com os problemas aumenta. Pretende-se competências operatórias fiáveis, teoricamente justificadas”. Nesse sentido, actividades profissionais desenvolvidas, por exemplo, em âmbito de estágio, permitem a mobilização de conhecimentos científicos e competências teórico-metodológicas para a análise de problemas detectados em contexto profissional, fomentando igualmente a aquisição de competências e capacidades profissionais, que funcionam como saberes complementares à formação curricular.

No actual contexto laboral, reveste-se de grande importância que os alunos universitários experienciem o desempenho de uma actividade profissionalizante no término de um ciclo de estudos, dado que os processos de recrutamento de novos profissionais têm em consideração não só a média final do curso, mas também as competências e os conhecimentos adquiridos por via de aprendizagens extracurriculares. Por sua vez, um dos principais obstáculos à empregabilidade de muitos dos recém-formados em Portugal prende-se com a regular exigência de alguma experiência profissional, que pode ser adquirida ainda durante o período de formação, através da realização de um estágio.

Ademais, a intensificação de estágios curriculares desenvolvidos por alunos que se encontrem a terminar a sua formação em sociologia seria um instrumento brutal de divulgação das competências dos sociólogos pelas organizações que compõem o mercado de trabalho e, desse modo, contribuía-se para aumentar a visibilidade da disciplina e abrir portas no mundo do trabalho aos recém-formados em sociologia.

Por outro lado, a continuidade da existência dos serviços disponibilizados pelo GAEM faria todo o sentido, na medida em que o seu curto período de tempo de existência, bem como os reduzidos recursos humanos e económicos de que dispunha, não permitiram abranger nem dar resposta a todas as necessidades do seu público-alvo. Ao mesmo tempo, constatou-se que veio suprir a inexistência de um serviço de prestação de apoio a projectos de criação do próprio emprego, por grupos economicamente desfavorecidos e socialmente vulneráveis. Dado que Vila Nova de Gaia é dos concelhos a nível nacional que apresenta das mais elevadas taxas de desemprego, justificava-se a criação de um serviço deste âmbito a nível

local e descentralizado, numa lógica de proximidade, de forma a dinamizar o mercado de trabalho local.

Por sua vez, a continuação deste serviço e a disponibilização de mais recursos humanos e económicos permitiria desenvolver um leque multidimensional de actividades promotoras do desenvolvimento de conhecimentos, capacidades e competências empreendedoras, bem como prestar um acompanhamento em proximidade do planeamento do projecto de negócio e, posteriormente, dos primeiros anos de actividade do mesmo, respondendo, desta forma, com mais capacidades técnicas às necessidades da comunidade local.

Entretanto, as relações de parceria estabelecidas com organizações públicas e privadas permitiu conjugar sinergias e maximizar o trabalho desenvolvido por cada uma, em prol dos actores envolvidos nas actividades promovidas, tendo-se revelado, por isso, fundamentais para o funcionamento, com êxito, do serviço criado. Deste modo, reveste-se de total pertinência a intensificação da interinstitucionalidade por parte dos organismos locais que prestam apoio à população-alvo, através do reforço da rede de parcerias com entidades que prestam serviços complementares aos seus, numa óptica de maximização de recursos.

Por último, para um funcionamento de excelência do serviço seria essencial a constituição de uma equipa interdisciplinar, dado o cariz multidimensional dos problemas sociais. Nesse âmbito, considera-se que a inclusão de sociólogos, psicólogos e gestores de negócios na equipa seria fundamental, no sentido em que teríamos profissionais com visões e conhecimentos complementares, que prestariam um melhor acompanhamento personalizado aos utentes do serviço.

CONCLUSÕES

A pesquisa aqui exposta visou, sobretudo, analisar as potencialidades e as debilidades do modelo de microcrédito português, enquanto instrumento de combate aos processos de pobreza e de exclusão social e promotor de processos de capacitação social. Nesse sentido, foram accionados um conjunto de procedimentos teórico-metodológicos de forma a testar as hipóteses teóricas formuladas para o fenómeno social em estudo. Importa, por isso, proceder à confrontação dos resultados do estudo com os objectivos e as hipóteses orientadoras, que desempenharam uma função de modelo interpretativo potencial, fruto da fase exploratória da pesquisa.

No que respeita ao objectivo específico de estudar o papel que a economia social desempenha na sociedade portuguesa e a sua relação com instrumentos e práticas do Estado-Providência, propusemo-nos verificar até que ponto a intervenção social do Estado-Providência português se tem revelado insuficiente no combate aos processos de pobreza, exclusão e desigualdades sociais, sendo muitas das debilidades que o caracterizam colmatadas por via do estabelecimento de parcerias com instituições da economia social que, por sua vez, desenvolvem um papel socioeconómico importante para a sociedade civil, ao intervirem em áreas promotoras da diminuição do impacto da pobreza (intensidade e factores estruturais), desigualdades e vulnerabilidades sociais.

Nesse sentido, a análise concretizada permitiu aferir que o terceiro sector desempenha, de facto, um importante papel estratégico no desenvolvimento socioeconómico da sociedade portuguesa, fruto das debilidades no funcionamento do Estado de bem-estar construído, que faz com que as instituições da economia social funcionem numa lógica compensatória das falhas e ausências do Estado. Ademais, verificou-se que o Estado tem vindo a fortalecer os mecanismos de parceria com instituições privadas, com o intuito de colmatar as lacunas e incapacidades estatais em responder aos (novos) riscos sociais das sociedades contemporâneas. As instituições da economia social são, assim, reconhecidas pelo sector público como suas parceiras no âmbito das políticas sociais, dado que o Estado tenta compensar a falta de capacidades para dar resposta às questões sociais através do recurso a parcerias com instituições privadas da sociedade civil. Por outro lado, o terceiro sector revelou desempenhar um papel crucial na promoção dos processos de capacitação social das comunidades, ao criar emprego, promover a inclusão dos grupos sociais mais desfavorecidos, impulsionar a inovação e fomentar a coesão social. Como vimos, a introdução do microcrédito em Portugal fez-se através de uma organização do sector social, que funciona

em estreita parceria com o Estado na promoção de políticas públicas promotoras da atenuação dos processos de pobreza e exclusão social, em que se insere o microcrédito.

Do objectivo de diagnosticar *handicaps* psicossociais e formativos dos clientes do microcrédito confirmou-se que, para além de *handicaps* do foro individual, existem ainda um conjunto de *handicaps* técnicos e institucionais que dificultam o processo de criação e sustentabilidade de projectos de negócio. Apesar de se constatar que o apoio inicial e o acompanhamento em proximidade concedido aos clientes do microcrédito são procedimentos fundamentais ao processo empreendedor, o mesmo não se pode dizer da sua capacidade em desenvolver as competências empreendedoras dos seus beneficiários e, concomitantemente, incrementar as possibilidades de sustentabilidade dos negócios criados.

Relativamente à hipótese de que os clientes do microcrédito vivenciaram alterações nas suas condições de vida após o recurso a este instrumento promotor do próprio emprego, o estudo não nos permite confirmá-la, na medida em que a análise do impacto do recurso a este benefício, com base nas alterações ocorridas da situação anterior para a posterior ao acesso ao microcrédito, revela que ao nível de impactos económicos não se verificou um acréscimo significativo no rendimento dos microempreendedores auscultados, havendo inclusivamente casos em que a situação económica regrediu. Ademais, não se verificou impactos no que concerne à riqueza material, como por exemplo aquisição ou venda de habitação ou de viatura própria, assim como também não se verificou qualquer evolução ao nível das habilitações literárias ou da situação e composição do agregado familiar.

No nosso entender, onde o microcrédito teve um impacto expressivo foi sobretudo ao nível da auto-estima e da capacitação dos beneficiários. O facto de lhes ter sido concedida a oportunidade de, em alguns casos, realizarem o seu sonho e, noutros casos, melhorarem a sua situação socioeconómica, elevou-lhes a sua auto-satisfação identitária. Verificou-se que, tanto nos casos de sucesso como nos de insucesso, os beneficiários avaliaram a experiência como positiva. Por um lado, porque sem o recurso a este benefício reconhecem que nunca teriam tido a oportunidade de concretizar o projecto; por outro lado, porque sentiram que a experiência os enriqueceu ao nível de novos conhecimentos e competências profissionais e relacionais. Deste modo, é perceptível que, em certos casos, o microcrédito não tem o impacto desejado – promover melhorias significativas ao nível das condições de vida do beneficiário. Todavia, revelou ser um instrumento promotor de processos de capacitação e inclusão social.

Da exploração das configurações do modelo de microcrédito português derivou um conjunto de considerações sobre virtualidades e fragilidades dos programas de microcrédito

existentes em Portugal, bem como do acompanhamento técnico e institucional prestado aos beneficiários dos mesmos.

Iniciando a análise pelo programa de microcrédito da ANDC, as principais virtualidades do mesmo prendem-se com o acompanhamento em proximidade totalmente gratuito que é concedido aos beneficiários do microcrédito, quer durante o processo de planeamento do negócio, quer ao longo dos primeiros anos da sua actividade, uma vez que se constatou que se trata de uma ajuda fundamental para indivíduos desfavorecidos que decidem apostar no empreendedorismo. Por outro lado, a oportunidade criada pelo programa é outra das suas virtualidades, dado que sem a sua existência, indivíduos que se encontram numa situação social e economicamente frágil não teriam acesso ao empréstimo bancário para criarem o seu próprio emprego.

O microcrédito demonstra ter um enorme potencial enquanto instrumento promotor de processos de capacitação e inclusão social. Contudo, existem aspectos que carecem de particular atenção, na medida em que se apresentam como fragilidades do programa de microcrédito adoptado pela ANDC. Entre eles está o valor máximo possível do microcrédito, no montante de 10.000€. A análise permitiu-nos constatar que o valor do microcrédito se destina, quase em exclusivo, para investir na aquisição de equipamentos e materiais para montar o negócio, deixando o beneficiário desprotegido e com pouca capacidade económica para fazer face aos encargos económicos e financeiros a que estão compelidos logo no início da actividade, período em que o negócio ainda não teve oportunidade de gerar rentabilidade económica. Nesse sentido, acredita-se que aumentar o valor para valores próximos do máximo permitido por lei (25.000€), iria dotar os microempresários de maior capacidade económica para fazer face a essas despesas nos tempos iniciais do negócio e, dessa forma, iria contribuir para a evolução positiva do negócio, dado que o endividamento logo no início coloca em causa a sua viabilidade.

A ANDC surgiu não para conceder crédito, como aconteceu com a Caixa Económica Montepio Geral no séc. XIX, mas antes para funcionar como elemento intermediário entre a banca e o público-alvo do produto. Assim sendo, a ANDC desempenha um papel semelhante ao de um sindicato perante o sistema bancário, ao procurar negociar as melhores condições para a concessão do microcrédito e, inclusive, fica responsável por uma pequena parte do empréstimo, em caso de incumprimento por parte do beneficiário. O facto de não se tratar de uma sociedade financeira de microcrédito, mas sim de uma entidade intermediária entre a banca e o público-alvo, faz com que esteja dependente de terceiros para a aprovação de

projectos de negócio, o que por vezes compromete a anuência do empréstimo para um projecto que avaliou e considerou viável.

Além disso, a ANDC não retira qualquer benefício pelos financiamentos que intermedeia com o sector bancário, apesar de desenvolver um trabalho fundamental à banca, ao proceder à preparação e avaliação do projecto e da candidatura ao crédito e de acompanhar a evolução do negócio nos primeiros anos de actividade. Os custos com o serviço de acompanhamento ficam sob o encargo exclusivo da ANDC, que os cobre, fundamentalmente, através dos financiamentos públicos, não tendo os bancos qualquer encargo económico com este trabalho, acabando por apenas beneficiar com o negócio, através dos juros dos empréstimos. Isto é denunciador do que tentaremos demonstrar já de seguida – que o facto de os bancos contratualizarem com o programa de microcrédito da ANDC não se trata de nenhuma política de responsabilidade social, mas antes de uma nova oportunidade de negócio para a banca.

Assim, e no que concerne aos programas de microcrédito da banca, analisámos em particular a rede autónoma de microcrédito do Millennium BCP, que surgiu como parte integrante da política de responsabilidade social da instituição bancária. Contudo, este produto apresenta, a nosso ver, algumas desvantagens face a outros programas de microcrédito, como o da ANDC, nomeadamente no que respeita à taxa de juro praticada. Enquanto que os microcréditos obtidos através desta mesma entidade bancária por intermédio da ANDC apresentam taxas de juro bastante reduzidas (Euribor a 3 meses + 2%), fora do protocolo com a ANDC, a rede autónoma do Millennium BCP pratica juros que chegam, muitas das vezes, aos 19%. Ora, tal deve-se, essencialmente, ao facto de o valor a pagar pelos beneficiários do produto não se consignar apenas ao crédito concedido, mas também ao pagamento do trabalho de acompanhamento permanente e em proximidade realizado pelos gestores de projecto aos microempresários, algo que não acontece quando os microcréditos são concedidos por intermédio da ANDC.

A política promovida pelo banco, conhecida por «saldo zero» – com o seu programa de microcrédito a instituição bancária não aspira obter lucros, mas também não pretende ter despesa com a comercialização deste serviço, fazendo com que os beneficiários do produto paguem todos os custos inerentes ao processo de acompanhamento –, não nos parece ser uma verdadeira prática de responsabilidade social, como os próprios reclamam. A lógica de funcionamento do programa baseia-se na premissa de que as oportunidades têm custos e quem beneficia dessas oportunidades deve custear as despesas desse serviço. Desse modo, a

lógica de auto-sustentabilidade do serviço suporta a opção por juros que podem chegar aos 19%, o que nos coloca algumas inquietações.

A nosso ver, numa verdadeira política de responsabilidade social, todas as despesas inerentes ao trabalho de acompanhamento e assessoria desenvolvido pelos gestores de projecto deveria de ser custeado por via dos lucros que o banco obtém através dos outros produtos que comercializa na banca tradicional, e não pelos clientes do programa de microcrédito, que se caracterizam por vivenciarem situações vulneráveis, tanto a nível social como económico. As elevadas taxas de juro, onde mais do que o valor do empréstimo está implícito o custo do acompanhamento de que beneficiam, colocam em causa a inserção destes produtos nas políticas de responsabilidade social das entidades bancárias com programa de microcrédito. Quando muito, a responsabilidade social está presente na renúncia à margem de lucro subjacente à comercialização do produto, nada mais.

Esta análise leva-nos a considerar que, de facto, quem pratica uma verdadeira política de responsabilidade social são os beneficiários do microcrédito e não as instituições bancárias com programas de microcrédito. Ademais, suscita-nos alguma inquietação o facto de os bancos parceiros da ANDC terem criado o seu próprio programa de microcrédito, mas mantendo a parceria. Esta situação coloca-nos dúvidas sobre o papel dos bancos enquanto parceiros ou concorrentes da ANDC, dado que os produtos pertencem ao mesmo sector de mercado.

Por outro lado, a inexistência de outros produtos de microfinanças, para além do empréstimo de capital económico, traduz-se numa outra debilidade do modelo português. Ao contrário do que acontece noutros países europeus, não existem outros produtos financeiros que procurem intervir sobre outras dimensões sociais – saúde, educação, entre outras.

Relativamente às políticas nacionais que têm sido implementadas para promover o microcrédito em Portugal, verifica-se que ficam ainda aquém das políticas praticadas noutros países europeus. Tal deve-se, entre outros factores, à ausência de um regime jurídico do microcrédito não bancário, o que impossibilita que instituições não bancárias possam conceder microcréditos. De igual modo, a inexistência de um estatuto jurídico do microempresário, que o proteja em casos de desemprego ou de doença, bem como um regime fiscal e de segurança social mais favorável, são elementos reveladores do nível ainda deficitário das políticas nacionais de microcrédito.

Além disso, o modelo de microcrédito português exclui pessoas endividadas e que tenham problemas bancários activos, originando a que grande parte das pessoas em situação de vulnerabilidade social e económica esteja impossibilitada de aceder ao benefício. O que era

presumível, e o que acontece noutros países europeus, era que o Estado se assumisse, na parte ou no todo, não como garantia do capital ao banco, mas ao próprio beneficiário do microcrédito. Esta seria, então, uma política que permitiria ultrapassar os bloqueios do mercado financeiro e, desse modo, ampliar o público beneficiário do microcrédito.

Por sua vez, enquanto que em Portugal o modelo de microcrédito envolve a figura do Estado central, noutros países europeus o modelo envolve o poder e as estruturas locais, o que nos parece mais coerente, visto que as instituições públicas locais são os organismos que melhor conhecem as necessidades do território e da comunidade local, apresentando, por isso, melhores condições para desenvolver esta política de intervenção social. Além disso, a fraca rede de agentes de microcrédito e a sua incapacidade para contemplar todo o território nacional poderia ser potenciada pela celebração de parcerias com instituições da economia social, pelos mesmos motivos que acabamos de referir em relação às estruturas do poder local.

Posto isto, é possível aferir que o microcrédito em Portugal não se traduz numa política social de primeira instância. Conceptualmente é-o, mas na prática constatamos que estamos mais na presença de um novo modelo de negócio para as entidades bancárias, do que propriamente de uma política pública que visa atenuar os níveis de desigualdade e de vulnerabilidade social, na medida em que os bancos emprestam capital económico porque existe uma grande garantia de retorno (cerca de 25% do empréstimo é garantido pela ANDC e pelo fiador), o que faz com que a margem de risco acabe por ser reduzida. A própria figura do fiador, mais do que servir para motivar o microempreendedor, existe acima de tudo para garantir à banca que uma parte do empréstimo (20%) é saldada.

Tendo em atenção estes aspectos analíticos, consideramos oportuno sugerir novas estratégias de actuação, de forma a incrementar a eficácia e eficiência do modelo de microcrédito português. Nesse sentido, sugere-se a promoção de acções de formação em áreas estratégicas à gestão de negócios, de forma a capacitar o perfil empreendedor do beneficiário e, concomitantemente, incrementar as capacidades de sucesso e sustentabilidade do negócio⁸⁹. Reveste-se de igual pertinência o fomento de acordos de cooperação com instituições públicas e privadas locais, por se tratarem de agentes privilegiados na identificação das necessidades do território e da comunidade local, exercendo, simultaneamente, um importante papel na divulgação do microcrédito junto da população-alvo.

⁸⁹ A estratégia de promover a capacitação dos públicos em áreas fundamentais à gestão de negócios foi uma das componentes presentes no plano de estágio curricular realizado.

Por sua vez, o fomento de relações de parceria entre os próprios beneficiários de microcrédito seria algo a valorizar, uma vez que, dessa forma, beneficiários com negócios em áreas distintas mas complementares estariam a ajudar-se mutuamente e a contribuir para o sucesso dos seus projectos. Ademais, a organização de sessões periódicas de partilha de experiências entre beneficiários do microcrédito seria benéfico para os mesmos, uma vez que teriam a opinião de indivíduos que, possivelmente, passaram pelos mesmos problemas e os poderiam aconselhar melhor do que qualquer outra pessoa⁹⁰. Também nos parece que o período de carência inicial não deveria ser estandardizado, mas antes definido tendo em consideração a necessidade de criar uma pequena «bomba de oxigénio» inicial, que varia muito de caso para caso. Por fim, a diversificação dos produtos financeiros inseridos nas microfinanças seria outra das formas de incrementar a eficiência e eficácia do modelo de microcrédito adoptado no nosso país.

Apesar de acreditarmos ter deixado a nossa contribuição analítica sobre a problemática em estudo com a realização desta investigação, reconhecemos que existe ainda muito por onde indagar. Nesse sentido, este espaço final destina-se a contribuir com pistas de orientação para futuras investigações sobre a temática. Todo o processo de investigação científica promove não só a descodificação da realidade em estudo, como também o constante questionamento da mesma. Daí resulta a detecção de novas áreas de pesquisa.

Assim sendo, em futuras pesquisas empíricas sugere-se que se aprofunde e questione a figura do fiador, por se traduzir muitas das vezes num forte condicionalismo ao acesso ao microcrédito pelo seu público-alvo. Por outro lado, considera-se pertinente aprofundar e interrogar a existência de programas autónomos de microcrédito por parte dos bancos parceiros da ANDC, de forma a esclarecer a o tipo de relação que mantêm com esta instituição – parceiros ou concorrentes. Também seria oportuno a análise e contraposição das histórias de vida de beneficiários dos dois perfis-tipo de beneficiários de microcrédito traçados, o que, porventura, até poderia dar origem a uma tipologia de beneficiários de microcrédito mais minuciosa. De igual modo, seria de todo conveniente analisar os outros programas de microcrédito para além dos da ANDC e do Millennium BCP, como foi o caso, de forma a aprofundar o conhecimento sobre as configurações do modelo de microcrédito português. Por último, um estudo que aprofunde as situações de endividamento, fruto do recurso ao microcrédito e do insucesso do negócio, revela-se, igualmente, pertinente.

⁹⁰ No decorrer dos *focus groups*, os participantes partilharam os seus problemas com o grupo e tiveram a oportunidade de ouvir sugestões para solucionarem os seus problemas por parte de outros beneficiários do microcrédito, revelando-se como algo extremamente benéfico.

BIBLIOGRAFIA

Monografias

AFONSO, Joana S. (2010) – *Microcrédito e Território – Portugal como estudo de caso*. Porto: Faculdade de Economia da Universidade do Porto. Tese de Mestrado em Economia e Gestão das Cidades.

ALMEIDA, João Ferreira de; PINTO, José Madureira (1976) – *A investigação nas ciências sociais: estudo elaborado no gabinete de investigações sociais*. Lisboa: Editorial Presença. ISBN 972-23-1231-6.

AMARO, Roque (1997) – *Serviços de proximidade em Portugal: principais tendências e características*. Lisboa: Ministério para a Qualificação e o Emprego. Direcção-Geral do Emprego e Formação Profissional. Comissão Interministerial para o Emprego. ISBN 972-8312-19-9.

BORNSTEIN, David (2007) – *Como mudar o mundo – os empreendedores sociais e o poder de novas ideias*. Cruz Quebrada: Estrela Polar. ISBN 978-972-8929-79-4.

CALLEJO, Javier (2001) – *El grupo de discusión: introducción a una práctica de investigación*. Barcelona: Ariel. ISBN 84-344-2879-2.

CARMO, Renato Miguel, org. (2010) – *Desigualdades sociais 2010: estudos e indicadores*. Lisboa: Editora Mundos Sociais. ISBN 978-989-96783-2-3.

CARREIRA, Henrique Medina (1996) – *As políticas sociais em Portugal*. Lisboa: Gradiva. ISBN 972-662-471-1.

DRUCKER, Peter F. (1985) – *Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios*. São Paulo: Pioneira. ISBN 85-221-0085-3.

ESPING-ANDERSEN, Gösta (1999) – *Les trois mondes de l'État-Providence: essai sur le capitalisme modern*. Paris: PUF. ISBN 2-13-050117-6.

ESPING-ANDERSEN, Gösta (2008) – *The three worlds of wealfare capitalism*. Princeton: Princeton University Press. ISBN 978-7456-0796-2.

FERRERA, Maurizio; HEMERIJCK, Anton; RHODES, Martin (2000) – *O futuro da europa social: repensar o trabalho e a protecção social na nova economia*. Oeiras: Celta Editora. ISBN 972-774-086-3.

FRANCO, Raquel Campos et. al. (s.d.) – *O sector não lucrativo português numa perspectiva comparada*. Porto: Uniarte Gráfica. ISBN 972-99847-1-9.

FRIEDMANN, John (1996) – *Empowerment: uma política de desenvolvimento alternativo*. Oeiras: Celta Editora. ISBN 972-8027-50-8.

GAUTHIER, Benoit (2003) – *Investigação social: da problemática à colheita de dados*. Loures: Lusociência. ISBN 972-8383-55-X.

GUERRA, Isabel Carvalho (2007) – *Fundamentos e processos de uma sociologia de acção: o planeamento em ciências sociais*. Cascais: Princípa. ISBN 978-972-8500-85-6.

GUERRA, Isabel Carvalho (2010) – *Pesquisa Qualitativa e análise de conteúdo: sentido e formas de uso*. 3ª ed. Cascais: Princípa. ISBN 978-972-8818-66-1.

HARTIGAN, Pamela; ELKINGSTON, John (2009) – *Empreendedores sociais: o exemplo incomum das pessoas que estão transformando o mundo*. Lisboa: Escolar Editora. ISBN 978-1-4221-0406-4.

IOSCHPE, Evelyn Berg, coord. (2005) – *3º Setor – Desenvolvimento social sustentado*. 3ª ed. São Paulo: GIFE. ISBN 85-219-0264-6.

KETELE, Jean-Marie de; ROEGIERS, Xavier (1999) – *Metodologia da recolha de dados: fundamentos dos métodos de observações, de questionários, de entrevistas e de estudos de documentos*. Lisboa: Instituto Piaget. ISBN 972-771-074-3.

MORGAN, David L. (1993) – *Successful focus groups: advancing the state of the art*. Newbury Park: Sage. ISBN 0-8039-4874-3.

OLIVEIRA, Edson Marques (2008) – *Empreendedorismo social – da teoria à prática, do sonho à realidade*. 7ª ed. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora. ISBN 978-85-9303-745-6.

PIRES, António José Duarte (2009) – *O microcrédito em economias desenvolvidas: estudo de caso em Portugal*. Minho: Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho. Tese de Mestrado em Economia Social.

QUIVY, Raymond; CAMPENHOUDT, Luc Van (2003) – *Manual de investigação em ciências sociais*. 3ª ed. Lisboa: Gradiva Publicações, Lda. ISBN 972-662-275-1.

RIFKIN, Jeremy (1995) – *The end of work: the decline of the global force and the dawn of the post-market era*. New York. ISBN 0-87477-779-8.

RODRIGUES, Eduardo Vítor (2006) – *Escassos caminhos: os processos de imobilização social dos beneficiários do R.M.G. em Vila Nova de Gaia*. Porto: Faculdade de Letras da Universidade do Porto. Tese de Doutoramento em Sociologia.

RODRIGUES, Eduardo Vítor (2010) – *Escassos caminhos: os processos de imobilização social dos beneficiários do rendimento social de inserção*. Porto: Edições Afrontamento. ISBN 978-972-36-1056-7.

RODRIGUES, Fernanda (1999) – *Assistência social e políticas sociais em Portugal*. Lisboa: ISSS. ISBN 972-8309-02-7.

SARKAR, Soumodip (2007) – *Empreendedorismo e inovação*. Lisboa: Escolar Editora. ISBN 978-972-592-209-5.

SCHUMPETER, Joseph (1959) – *Teoria do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.

SILVA, Augusto Santos; PINTO, José Madureira, org. (1986) – *Metodologia das ciências sociais*. Porto: Edições Afrontamento.

SMITH, Adam (1983) – *Inquérito sobre a natureza e as causas da riqueza das nações*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.

VIEGAS, José Manuel Leite; COSTA, António Firmino da, org. (1998) – *Portugal, que modernidade?* Oeiras: Celta Editora. ISBN 972-8027-90-7.

WALLERSTEIN, Immanuel (1974) – *O sistema mundial moderno*. Porto: Edições Afrontamento. ISBN 972-36-0353-5.

YUNUS, Muhammad (2008) – *Criar um mundo sem pobreza: o negócio social e o futuro do Capitalismo*. Lisboa: DIFEL. ISBN 978-972-29-0909-9.

YUNUS, Muhammad (2009) – *O banqueiro dos pobres – o microcrédito e a luta contra a pobreza no mundo*. 6ª ed. Lisboa: DIFEL. ISBN 978-972-29-0910-5.

Artigos e publicações em monografias

ALMEIDA, Bruno José Machado de (2005) – O sector cooperativo em Portugal: aspectos económicos. In *Sector Cooperativo*, n.º28 (Jan./Mar.).

ALVES, Nuno (2010) – Pobreza e participação no mercado de trabalho em Portugal. In CARMO, Renato Miguel, org. – *Desigualdades sociais 2010: estudos e indicadores*. Lisboa: Editora Mundos Sociais. ISBN 978-989-96783-2-3. p. 101-110.

BALSEMÃO, Francisco Maria (2009) – *Microempresas e perspectivas de financiamento*. In *Dirigir* n.º108, p. 3-6.

BARRETO, António (2000) – Portugal e a Europa: quatro décadas. In BARRETO, António, org. – *A situação social em Portugal 1960-1999*. Vol. II. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais. ISBN 972-671-064-2. p. 37-75.

DIAS, Isabel (2004) – O uso de metodologias qualitativas no estudo da violência doméstica. In *Actas do V Congresso da Associação Portuguesa de Sociologia: Sociedades Contemporâneas – Reflexividade e Acção*, p.19-26.

FERRERA, Maurizio (1996) – The southern model of welfare in social Europe. In *Journal of European Social Policy*, n.º1, vol.6, p. 17-37.

FERRERA, Maurizio (1999) – A reconstrução do Estado social na Europa meridional. In *Análise Social*, vol. XXXIV, n.º 151-152, p.457-475.

FORTUNA, Carlos (1987) – Desenvolvimento e sociologia histórica: acerca da teoria do sistema mundial capitalista e da semiperiferia. In *Sociologia, Problemas e Práticas* n.º3, p.163-195.

GALEGO, Carla; GOMES, Alberto A. (2005) – Emancipação, ruptura e inovação: o «focus group» como instrumento de investigação. In *Revista Lusófona de Educação*, n.º5, p.173-184.

MOZZICAFREDDO, Juan (1992) – O Estado-Providência em Portugal: estratégias contraditórias. In *Sociologia, Problemas e Práticas*, nº12, p. 57-89.

NEVES, Cláudia (2010) – As potencialidades da economia social para a geração de emprego e realização pessoal. In *Dirigir*, nº 109, p.36-39.

OLIVEIRA, Mírian; FREITAS, Henrique (1998) – Focus group – pesquisa qualitativa: resgatando a teoria, instrumentalizando o seu planeamento. In *Revista de Administração São Paulo*, vol. 33, n.º3, Jul-Set, p.83-91.

SANTOS, Boaventura de Sousa (1993) – O Estado, as relações salariais e o bem-estar social na semi-periferia: o caso português. In SANTOS, Boaventura de Sousa, org. – *Portugal: um retrato singular*. Porto: Edições Afrontamento. ISBN 972-36-0308-X. p. 17-56.

SILVA, Pedro Adão e (2000) – O Estado-Providência português num contexto europeu: elementos para uma reflexão. In *Sociedade e Trabalho*, n.º8-9, p.51-62. Lisboa, DGEEP.

SILVA, Pedro Adão e Silva (2002) – O modelo de welfare da Europa do Sul: reflexões sobre a utilidade do conceito. In *Sociologia, Problemas e Práticas*, n.º38, Lisboa, p. 25-59.

Documentos electrónicos

ANDRÉ, Isabel; ABREU, Alexandre (2006) – *Dimensões e espaços da inovação social*. Finisterra, XLI, 81, p. 121-141. [Em linha]. [Consult. 18 Fev. 2011]. Disponível em http://www.ceg.ul.pt/finisterra/numeros/2006-81/81_06.pdf

CESE (2007) – *Economia social: um sector essencial para o crescimento e o emprego*. [Em linha]. [Consult. 1 Jun. 2011]. Disponível em <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=CES/07/117&format=HTML&aged=1&language=PT&guiLanguage=en>

CIRIEC (2007) – *The social economy in the european union*. [Em linha]. [Consult. 2 Jun. 2011]. Disponível em http://www.socialeconomy.eu.org/IMG/doc/A_DI_CES97-2007_DI_en-rev.doc

COMISSÃO EUROPEIA (1993) – *Livro Branco: Crescimento, competitividade, emprego – os desafios e as pistas para entrar no século XXI*. [Em linha]. [Consult. 21 Jan. 2011]. Disponível em http://europa.eu/documentation/official-docs/white-papers/pdf/growth_wp_com_93_700_parts_a_b.pdf

COMISSÃO EUROPEIA (2007) - *Uma iniciativa europeia para o desenvolvimento do microcrédito em prol do crescimento e do emprego*. [Em linha]. [Consult. 6 Jul. 2011]. Disponível em [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52007DC0708R\(01\):PT:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52007DC0708R(01):PT:HTML)

COMISSÃO EUROPEIA (2010) – *Europa 2020: estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo*. [Em linha]. [Consult. 26 Mai. 2011]. Disponível em <https://infoeuropa.euroid.pt/registo/000043517/documento/0001/>

DEES, J. Gregory (2001) – *O significado do «Empreendedorismo Social»*. [Em linha]. [Consult. 4 Jul. 2011]. Disponível em <http://www.uc.pt/feuc/ceces/ficheiros/dees>

EUROBARÓMETRO (2009) - *Eurobarometer Survey on Enterpeneurship: enterpreneurship in the EU and beyond*. [Em linha]. [Consult. 21 Jan. 2011]. Disponível em http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/fl283_en.pdf

INE (2011) – *Resultados Preliminares dos Censos 2011*. [Em linha]. [Consult. 30 Jul. 2011]. Disponível em http://censos.ine.pt/ngt_server/attachfileu.jsp?look_parentBoui=122169513&att_display=n&att_download=y

KREUTZ, Ineida T. (2004) – *Cooperativismo passo a passo*. 7ª ed. [Em linha]. [Consult. 12 Jul. 2010]. Disponível em http://www.ocbgo.org.br/arquivos/downloads/cartilha_cooperativismo_58491.pdf

LEONELLO, João Carlos; COSAC, Claudia (s.d.) – *O associativismo como alternativa de desenvolvimento local e sustentabilidade social*. [Em linha]. [Consult. 12 Jul. 2010]. Disponível em <http://www.estudosdotrabalho.org/anais6seminariodotrabalho/joaocarlosleonelloeclaudiamariadahercosac.pdf~>

MENDES, Américo, coord. (2007) – *Estudo de avaliação do sistema do microcrédito em Portugal*. [Em linha]. [Consult. 21 Out. 2010]. Disponível em [http://www.microcredito.com.pt/downloads/Documentos/Microcr_dito%20%20Relat_rio%20Final%20\(21Junho07\)_rev%20-%20Am%C3%A9rico%20Mendes.pdf](http://www.microcredito.com.pt/downloads/Documentos/Microcr_dito%20%20Relat_rio%20Final%20(21Junho07)_rev%20-%20Am%C3%A9rico%20Mendes.pdf)

MINISTÉRIO DO TRABALHO E DA SOLIDARIEDADE SOCIAL (2006) – *Acordo de Cooperação entre o Instituto de Emprego e Formação Profissional e a Associação Nacional de Direito ao Crédito*. [Em linha]. [Consult. 11 Mai. 2011]. Disponível em http://www.mtss.gov.pt/preview_documentos.asp?r=747&m=PDF

OEFP (2008) – *3º Sector de Acção Social: alguns dados*. [Em linha]. [Consult. 1 Jun. 2011]. Disponível em <http://oefp.iefp.pt/admin/upload/Conferencias/Col%C3%B3quio/a34b18dd-e555-458c-bfae-6662e12efab0.pdf>

PARENTE, Cristina (2009) – A integração profissional na economia social: análise da dimensão interna das práticas de responsabilidade social. In *Actas do 5º Colóquio Ibérico de Cooperativismo e Economia Social*. [Em linha]. [Consult. 1 Nov. 2010]. Disponível em http://www.inscoop.pt/Inscoop/comunicacao/5Coloquio/Comunicacoes/Economia_Social_e_a_Responsabilidade_Social_das_Empresas/A_Integracao_Profissional_na_Economia_Social_Analise_da_Dimensao_Interna_das_Praticas_de_RS_-_Cristina_Parente.pdf

PORTAL DO GOVERNO (2005) – *Programa do XVII Governo Constitucional 2005-2009*. [Em linha]. [Consult. 26 Mai. 2011]. Disponível em http://www.portugal.gov.pt/pt/Documentos/Governos_Documentos/Programa%20Governo%20XVII.pdf

PORTAL DO GOVERNO (2009) – *Programa do XVIII Governo Constitucional 2009-2013*. [Em linha]. [Consult. 26 Mai. 2011]. Disponível em http://www.portugal.gov.pt/pt/GC18/Documentos/Programa_GC18.pdf

QUINTÃO, Carlota (2011) – O Terceiro Sector e a sua renovação em Portugal: uma abordagem preliminar. In *IS Working Papers*, 2ª série. [Em linha]. [Consult. 1 Jun. 2011]. Disponível em http://sociologia.pt/App_Files/Documents/is-wp-ns-002_110411025242.pdf

SALAMON, Lester (1998) – *A emergência do terceiro setor – uma revolução associativa global*. [Em linha]. [Consult. 2 Jun. 2011]. Disponível em www.rausp.usp.br/download.asp?file=3301005.pdf

TORRES, Sónia; PEREIRA, António Eduardo (1999) – *Padrões habitacionais na Área Metropolitana do Porto*. [Em linha]. [Consult. 28 Mai. 2011]. Disponível em http://censos.ine.pt/ngt_server/attachfileu.jsp?look_parentBoui=106768&att_display=n&att_download=y

Documentos legislativos

DECRETO-LEI n.º341/74, de 18 de Julho. D.R. Série I [Em linha]. 166 (18 Jul. 1974) 826(2). [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em

<http://www.dre.pt/pdf1s/1974/07/16601/00020002.pdf> Criação da Secretaria de Estado do Emprego (SEE).

DECRETO-LEI n.º445/80, de 4 de Outubro. D.R. Série I [Em linha]. 230 (4 Out. 1980). [Consult. 10 Mai. 2011]. Disponível em http://www.igf.min-financas.pt/inflegal/bd_igf/bd_legis_geral/Leg_geral_docs/DL_445_80.htm Enquadra legalmente a política de promoção de emprego.

DECRETO-LEI n.º119/83, de 25 de Fevereiro. D.R. Série I-A [Em linha]. 46 (25 Fev. 1983) 643-656. [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em <http://www.proder.pt/ResourcesUser/Legisla%C3%A7%C3%A3o/Nacional/Decreto-Lei%C2%BA119-83.pdf> Reformula o conceito legal de instituições particulares de solidariedade social.

DECRETO-LEI n.º34/95, de 11 de Fevereiro. D.R. Série I-A [Em linha]. 36 (11 Fev. 1995). [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em http://bdjur.almedina.net/sinopse.php?field=node_id&value=1626818 Estabelece o apoio às Iniciativas de Desenvolvimento Local (ILE).

DECRETO-LEI n.º51/96, de 7 de Setembro. D.R. Série I-A [Em linha]. 208 (7 Set. 1996) 3018-3032. [Consult. 10 Mai. 2011]. Disponível em http://www.drapn.min-agricultura.pt/drapn/conteudos/orgagr/L_51_96_Codigo_Cooperativo.pdf Aprova o Código Cooperativo.

DECRETO-LEI n.º189/96, de 8 de Outubro. D.R. Série I [Em linha]. 233 (8 Out. 1996). [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em http://www.igf.min-financas.pt/inflegal/bd_igf/bd_legis_geral/Leg_geral_docs/DL_189_96.htm Regulamenta a medida política activa de emprego, designada por Iniciativa Local de Emprego (ILE).

DECRETO-LEI n.º 101/97, de 13 de Setembro. D.R. Série I-A [Em linha]. 212 (13 Set. 1997) 4917. [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em <http://dre.pt/pdf1sdip/1997/09/212a00/49104917.PDF> Estende às cooperativas de solidariedade social os direitos, deveres e benefícios das instituições particulares de solidariedade social.

DECRETO-LEI n.º7/98, de 15 de Janeiro. D.R. Série I-A [Em linha]. 12 (15 Jan. 1998) 163-165. [Consult. 10 Mai. 2011]. Disponível em <http://www.dre.pt/pdf1sdip/1998/01/012A00/01630165.PDF> Regulamenta o regime jurídico das cooperativas de solidariedade social.

DECRETO-LEI n.º132/99, de 21 de Abril. D.R. Série I-A [Em linha]. 93 (21 Abr. 1999) 2113-2117. [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em http://www.cerciag.pt/imagens/Leg_DecretoLei13299.pdf Reformula os princípios gerais da política de emprego.

DECRETO-LEI n.º12/2010, de 19 de Fevereiro. D.R. Série I [Em linha]. 35 (19 Fev. 2010) 476-477. [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em <http://dre.pt/pdf1sdip/2010/02/03500/0047600477.pdf> Estabelece a possibilidade de se constituírem sociedades financeiras especificamente vocacionadas para o microcrédito.

DESPACHO n.º9620/2009, de 7 de Abril. D.R. Série II [Em linha]. 68 (7 Abr. 2009) 13730-13731. [Consult. 10 Mai. 2011]. Disponível em <http://dre.pt/pdf2sdip/2009/04/068000000/1373013731.pdf> Regulamenta o regime de acesso ao apoio a conceder pelo Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social à iniciativa dos municípios e das instituições particulares de solidariedade social para o alargamento da rede de educação pré-escolar.

DESPACHO n.º20871/2009, de 17 de Setembro. D.R. Série II [Em linha]. 181 (17 Set. 2009) 37986-37987. [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em <http://dre.pt/pdf2sdip/2009/09/181000000/3798637987.pdf> Define o procedimento aplicável ao pagamento das prestações de desemprego.

PORTARIA n.º196-A/2001, de 10 de Março. D.R. Série I-B [Em linha]. 59 (10 Mar. 2001) 1382(6)-1382(13). [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em <http://dre.pt/pdf1sdip/2001/03/059B02/00060013.pdf> Regulamenta as modalidades específicas de intervenção do programa de estímulo à oferta de emprego, na sua componente de criação de emprego.

PORTARIA n.º128/2009, de 30 de Janeiro. D.R. Série I [Em linha]. 21 (30 Jan. 2009) 645-649. [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em <http://www.dre.pt/pdf1s/2009/01/02100/0064500649.pdf> Revisão da regulamentação das medidas activas de emprego.

PORTARIA n.º985/2009, de 4 de Setembro. D.R. Série I [Em linha]. 172 (4 Set. 2009) 5991-5996. [Consult. 11 Mar. 2011]. Disponível em http://juventude.gov.pt/Legislacao/Documents/Portaria_985_2009.pdf Regulamenta o Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE).

PORTARIA n.º1315/2010, de 28 de Dezembro. D.R. Série I [Em linha]. 250 (28 Dez. 2010) 5943. [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em <http://www.min-financas.pt/legislacao/2010/portaria-n.o-1315-2010> Define o montante máximo de financiamento através de microcrédito.

PORTARIA n.º42/2011, de 19 de Janeiro. D.R. Série I [Em linha]. 13 (19 Jan. 2011) 365-367. [Consult. 2 Mar. 2011]. Disponível em <http://dre.pt/pdf1sdip/2011/01/01300/0036500367.pdf> Criação do Programa de Apoio à Economia Social - Social Investe.

PORTARIA n.º58/2011, de 28 de Janeiro. D.R. Série I. 20 595-602. Criação do Programa Nacional de Microcrédito.

PORTARIA n.º59/2011, de 31 de Janeiro. D.R. Série I [Em linha]. 21 (31 Jan. 2011) 628. [Consult. 2 Mar. 2011]. Disponível em <http://www.min-financas.pt/legislacao/2011/portaria-n.o-59-2011> Define o montante de capital social mínimo das sociedades financeiras de microcrédito.

RESOLUÇÃO do Conselho de Ministros n.º104/96, de 9 de Julho. D.R. Série I-B [Em linha]. 157 (9 Jul. 1996) 1771-1773. [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em http://www.idt.pt/PT/Legislacao/Legislao%20Ficheiros/Reinser%C3%A7%C3%A3o_SSocia/rcm_104_96.pdf Define o quadro de acção para o desenvolvimento do mercado social de emprego.

RESOLUÇÃO do Conselho de Ministros n.º112/2009, de 26 de Novembro. D.R. Série I [Em linha]. 230 (26 Nov. 2009) 8475. [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em <http://dre.pt/pdf1sdip/2009/11/23000/0847508475.pdf> Criação do programa INOV-Social.

RESOLUÇÃO do Conselho de Ministros n.º16/2010, de 4 de Março. D.R. Série I [Em linha]. 44 (4 Mar. 2010) 613-614. [Consult. 21 Abr. 2011]. Disponível em http://juventude.gov.pt/MigratedResources/461000/461036_Resolu%C3%A7%C3%A3odoConselhodeMinistrosn16_2010.pdf Aprova o Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES).

RESOLUÇÃO do Conselho de Ministros n.º55/2010, de 4 de Agosto. D.R. Série I [Em linha]. 150 (4 Ago. 2010) 3194-3196. [Consult. 2 Mar. 2011]. Disponível em <http://dre.pt/pdf1sdip/2010/08/15000/0319403196.pdf> Criação do Conselho Nacional para a Economia Social (CNES).

Sites oficiais

Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) - <http://www.microcredito.com.pt/>

Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE) - <http://www.anje.pt>

Banco Espírito Santo (BES) - <http://www.bes.pt/>

Caixa Geral de Depósitos (CGD) - <https://www.cgd.pt>

Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade (CNIS) - <http://novo.cnis.pt/>

Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES) - <http://www.inscoop.pt/>

Federação Nacional de Cooperativas de Solidariedade Social (FENACERCI) - <http://www.fenacerci.pt/>

Iniciativa GLOCAL - <http://www.iniciativaglocal.eu/>

Instituto Geográfico Português (IGP) - <http://www.igeo.pt/>

Instituto Nacional de Estatística (INE) - <http://www.ine.pt>

Millennium BCP – <http://www.millenniumbcp.pt/>

Santa Casa da Misericórdia de Lisboa (SCML) - <http://santacasaemprende.scml.pt/>

ANEXOS

ANEXO I. PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO EXISTENTES EM PORTUGAL (2010)

PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO EXISTENTES EM PORTUGAL (2010)

ENTIDADE PROMOTORA	<i>ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO (ANDC)</i>	<i>GLOCAL – EMPRESAS LOCAIS COM ORIENTAÇÃO GLOBAL</i>	<i>MILLENNIUM BCP</i>	<i>ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JOVENS EMPREENDEDORES (ANJE)</i>	<i>SANTA CASA DA MISERICÓRDIA DE LISBOA (SCML)</i>	<i>BANCO ESPÍRITO SANTO (BES)</i>	<i>CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS (CGD)</i>
DESIGNAÇÃO DO PROGRAMA	Microcrédito	Sistema de Microcrédito para o Auto-Emprego e Criação de Empresas (SIM)	Operação Autónoma de Microcrédito	Linha de Microcrédito ANJE	Microcrédito SCML	Microcrédito BES	MicroInvest
ANO DE INÍCIO	1998	2005 ⁹¹	2005	2005	2006	2009	2009
PARCERIAS	ANDC IEFP Millennium BCP CGD BES	Superação SPA Consultoria; NERVIR – Associação Empresarial Cooperativa Cultural Voz do Marão Altofuste – Consultoria e Gestão Agrária Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro Fundação Minha Terra – Federação Portuguesa de Associações de Desenvolvimento Local IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação Crédito Agrícola	Millennium BCP Fundação Calouste Gulbenkian Cáritas Portuguesa McKinsey	ANJE CGD	SCML Caixa Económica Montepio Geral	BES Projecto Igreja Solidária Associações de Imigrantes Câmaras Municipais IPSS's Agências de Desenvolvimento Regional e Local Institutos Politécnicos Universidades	CGD IEFP Sociedades de Garantia Mútua (SGM) Sociedade de Investimento (SPGM)

⁹¹ A fase de experimentação deste programa é anterior (2003-2004), porém é em 2005 que tem início a sua fase de disseminação.

PÚBLICO-ALVO	Pessoas que não têm acesso ao crédito bancário, mas reúnem condições e capacidades pessoais para desenvolver uma actividade económica por conta própria	Públicos mais desfavorecidos, nomeadamente jovens à procura do primeiro emprego e desempregados	Pessoas que se encontrem excluídas do sistema bancário, mas que têm uma ideia de negócio viável e perfil empreendedor, sobretudo desempregados, mulheres e imigrantes, ou pessoas que pretendam alargar um negócio já existente	Jovens até aos 40 anos, com capacidade para promover a sua auto-empregabilidade, através da criação de um pequeno negócio ou expansão de um já existente	Pessoas com idades compreendidas entre os 18 e 65 anos, residentes em Lisboa, excluídas do sistema bancário e que procuram promover a sua (re)integração social por via da criação de um projecto empresarial	Pessoas que não tenham acesso ao crédito da forma tradicional e que possuam uma ideia de negócio com viabilidade económica, que colmate com uma necessidade local identificada	Pessoas que se encontrem numa situação de desemprego ou jovens à procura do primeiro emprego, que pretendam criar o seu próprio posto de trabalho, mas que não têm acesso ao crédito bancário
COBERTURA GEOGRÁFICA	Nacional	Trás-os-Montes e Alto Douro	Nacional	Nacional	Lisboa	Nacional	Nacional
CONDIÇÕES DOS EMPRÉSTIMOS	Mínimo: 1.000€ Máximo: 10.000€/12.500€ Prazo Máximo de Reembolso: 48 meses Taxa de Juro: Euribor a 3 meses + 2 ou 3% Fiador: para 20% do montante	Máximo: 75% do montante de investimento total, até um valor máximo de 25.000€ Prazo Máximo de Reembolso: 5 anos Taxa de Juro: Euribor a 6 meses + 2%	Máximo: 25.000€ Prazo Máximo de Reembolso: 48 meses Taxa de Juro: variável (de acordo com a natureza do projecto e o perfil do empreendedor)	Máximo: até 50.000€ ⁹² , com limite de 80% do valor do investimento total Prazo Máximo de Reembolso: 72 meses Taxa de Juro: Euribor a 3 meses + 3%	Máximo: 15.000€ Prazo Máximo de Reembolso: 48 meses Taxa de Juro: Euribor a 6 meses + 2,5% Fiador: para 100% do montante	Mínimo: 250€ Máximo: 12.500€ Prazo Máximo de Reembolso: 48 meses Taxa de Juro: Euribor a 3 meses + 6%	Máximo: 20.000€ Prazo Máximo de Reembolso: 84 meses Taxa de Juro: Euribor a 30 dias + 0,25%, com mínimo de 1,5% e máximo de 3,5%

[Adaptado de Afonso, 2010: 93-94]

⁹² Inicialmente, o valor máximo do empréstimo era de 25.000€, porém, em 2010, este valor duplica, deixando de satisfazer o requisito básico para ser considerado um microcrédito – empréstimo de baixo valor, com o limite máximo de 25.000€. Porém, como continua a designar-se como tal, decidiu-se incluí-lo na análise.

ANEXO II. GUIÕES DE ENTREVISTAS EXPLORATÓRIAS

GUIÃO DA ENTREVISTA EXPLORATÓRIA N.º1

1. ANDC

- Breve apresentação da instituição;
- Motivações da sua fundação;
- Razões dos ajustamentos do modelo adoptado em Portugal face ao original;
- Principal fonte de apoio ao seu funcionamento;
- Processos de estabelecimento de parcerias com as instituições bancárias / as organizações locais / as empresas privadas;
- Meios de divulgação do serviço prestado pela instituição;

2. MICROCRÉDITO

- Características do instrumento;
- Condições exigidas para se ter acesso;
- Processo de análise e preparação das candidaturas;
- Modalidades de pagamento dos empréstimos;
- Debilidades do modelo de microcrédito português;
- Virtualidades e debilidades do programa de microcrédito da ANDC;

3. NEGÓCIOS

- Taxa de sucesso dos negócios apoiados;
- Razões do insucesso dos negócios planeados;
- Apoio de negócios com objectivos sociais;
- Dinâmicas empreendedoras em Vila Nova de Gaia;

4. BENEFICIÁRIOS

- Perfis-tipo;
- Taxa de cumprimento dos compromissos assumidos com a banca;
- *Handicaps*;
- Processos de capacitação.

GUIÃO DA ENTREVISTA EXPLORATÓRIA N.º2

1. MICROCRÉDITO

- Virtualidades e debilidades do modelo de microcrédito da ANDC;

2. NEGÓCIOS

- Dinâmicas empreendedoras em Vila Nova de Gaia;

3. BENEFICIÁRIOS

- Perfis-tipo;
- Necessidades Formativas.

GUIÃO DA ENTREVISTA EXPLORATÓRIA N.º3

1. MICROCRÉDITO

- Apresentação da Rede Autónoma de Microcrédito do Millennium bcp;
- Motivações e contexto de emergência;
- Processo de candidatura e acompanhamento;
- Virtualidades e debilidades do programa de microcrédito do Millennium bcp;
- Condições de pagamento dos empréstimos concedidos;

2. NEGÓCIOS

- Razões do insucesso nos negócios planeados;

3. CLIENTES

- Características dos clientes deste produto financeiro;
- Necessidades formativas;
- Dinâmicas empreendedoras.

ANEXO III. GRELHA COM CARACTERIZAÇÃO DOS PARTICIPANTES DOS GRUPOS DE DISCUSSÃO

GRELHA COM CARACTERIZAÇÃO DOS PARTICIPANTES DOS GRUPOS DE DISCUSSÃO

IDENTIFICAÇÃO	GÉNERO	IDADE	ESCOLARIDADE	ESTADO CIVIL	RESIDÊNCIA	ÁREA DE NEGÓCIO	MONTANTE EMPRÉSTIMO	PRESTAÇÃO MENSAL	ENTIDADE BANCÁRIA	DURAÇÃO SESSÃO
ENTREVISTADO 1	Feminino	23	Ensino Secundário	Solteiro	Vila Nova de Gaia	Animação de Crianças	10.000€	250€	Millennium BCP	1h15
ENTREVISTADO 2	Feminino	29	Licenciatura	União de Facto	Porto	Restauração	10.000€	225€	Millennium BCP	
ENTREVISTADO 3	Masculino	34	Ensino Secundário	Solteiro	Porto	Design Gráfico	7.500€	216€	Caixa Geral Depósitos	
ENTREVISTADO 4	Feminino	47	3º Ciclo do Ensino Básico	Divorciado	Valongo	Comércio Acessórios de Moda	3.000€	75€	Banco Espírito Santo	2h00
ENTREVISTADO 5	Feminino	42	Licenciatura	Casado	Ovar	Comércio de Roupas	6.500€	80€	Millennium BCP	
ENTREVISTADO 6	Masculino	50	1º Ciclo do Ensino Básico	União de Facto	Gondomar	Reparação de Calçado	4.800€	151€	Millennium BCP	
ENTREVISTADO 7	Feminino	47	3º Ciclo do Ensino Básico	União de Facto	Porto	Construção Civil	7.000€	200€	Caixa Geral Depósitos	

ANEXO IV. GUIÃO DOS FOCUS GROUPS

GUIÃO DOS *FOCUS GROUPS*

1. INTRODUÇÃO

- Apresentação do propósito da sessão;
- Informação sobre o uso e protecção dos dados;
- Apelo à sinceridade nas respostas;
- Estabelecimento de regras básicas de conversação.

2. DISCUSSÃO

- Auto-apresentação de cada participante ao grupo;
- Identificação e caracterização do negócio;
- Razões que levaram a recorrer ao microcrédito;
- Caracterização da evolução do negócio;
- Principais dificuldades sentidas na criação do negócio;
- Identificação dos pontos fortes/fracos individuais para a criação do próprio negócio;
- Principais alterações, ao nível individual e familiar, induzidas pela criação do próprio negócio;
- Avaliação do recurso ao microcrédito e da aposta na criação do próprio emprego;
- Identificação dos pontos fortes/fracos do acompanhamento técnico e institucional;
- Sugestão de novas estratégias de actuação das entidades envolvidas no sistema de planeamento e acompanhamento de negócios, de forma a aumentar a sua eficiência e eficácia.

3. CONCLUSÃO

- Sumariar as ideias que terão sido as principais conclusões da sessão de discussão grupal;
- Sistematizar os principais contributos «críticos» que cada um deu para o funcionamento do programa.

ANEXO V. GRELHAS DE ANÁLISE DAS ENTREVISTAS EXPLORATÓRIAS

GRELHAS DE ANÁLISE DAS ENTREVISTAS EXPLORATÓRIAS

1. Grelha analítica da entrevista exploratória n.º1

Entrevistado: Técnico de Microcrédito I (ANDC)

Data: 20/10/2010

Duração: 1h30

Local: Escritório ANDC – Porto

TÓPICOS	DIMENSÕES DE ANÁLISE	EXCERTOS
ANDC	• CONTEXTO DE EMERGÊNCIA	<i>“(…) sendo a ANDC a organização que introduziu este conceito em Portugal, já há quase 12 anos. // A ideia de criar a ANDC decorre de um contacto que um conjunto de cidadãos portugueses teve num país nórdico (Dinamarca) com o Prof. e com a ideia do microcrédito tal e qual como foi concebida por Muhammad Yunus. Nessa altura, percebeu-se que havia uma lacuna em Portugal nessa questão do acesso ao crédito.”</i>
	• PAPEL	<i>“A criação da ANDC não foi no sentido de conceder crédito a quem não tinha acesso ao mesmo na banca tradicional, porque não somos uma instituição de crédito, foi no sentido de facilitar o acesso, mas quem consegue o crédito aos candidatos é, essencialmente o banco, ou um dos bancos com que trabalhamos. É no sentido de intermediário, de facilitador, de ponte entre o candidato, que de outra forma não teria acesso ao crédito, e o banco, que de outra forma não considerava estarem reunidas as garantias necessárias para confiarem esse crédito a quem o pedia // através de um parecer técnico, em que não só analisamos o perfil em termos da sua preparação para assumir um desafio desta natureza, quer pela sua experiência acumulada, das competências certificadas ou não da área e das exigências, por outro lado, a análise da própria ideia de negócio e as condições que existem para que esta possa ser implementada com sucesso.”</i>
	• FUNÇÃO INOVADORA	<i>“(…)preocupação em fazer o acompanhamento, após a concessão do crédito. Um trabalho difícil à banca fazer junto dos seus clientes, por isso a ANDC tem essa função, fazer um acompanhamento mais próximo para poder ir dando conta das dificuldades e progressos de cada um dos clientes dos bancos.”</i>
	• FASES	<i>“A ANDC existe há 12 anos, eu estou na ANDC há 6 anos. Isso sei apenas por aquilo que me contam. Mas posso-lhe dizer claramente que ainda vivi um bocadinho da 1ª parte da vida da ANDC, por que a associação teve uma primeira vida até 2005, ano estabelecido como o ano internacional do microcrédito pela ONU, e teve uma outra vida a partir de 2005 e sobretudo a partir de 2006 quando o Prof. e o Banco Grameen ganharam o prémio Nobel da paz, isto porque o conceito foi muito mais mediatizado o conceito. Nós vimo-nos obrigados a alterar a nossa estrutura interna, que tinha um pequeno número de funcionário e muitas das pessoas trabalhavam a título voluntário, nomeadamente a própria direcção, os tais cidadãos que tiveram contacto com a ideia ainda lá fora e a quisera trazer para o nosso país, mas a partir dessa data, o interesse foi tanto, começamos a ser tão solicitados, que tivemos que alargar o nosso staff. Nós éramos 2 até então aqui no Porto, tivemos que colocar mais 1 pessoa a dar-nos assessoria e no caso de Lisboa é que foi bastante</i>

		<p><i>mais alargado e passamos também a ter técnicos no interior do país, embora não haja sede nem delegação física, há técnicos que usufruem de espaços que são negociados através de parcerias, para que possam fazer esse trabalho junto de potenciais candidatos, mas este alargar do corpo técnico para o interior do país, foi só a partir dessa data, e porque se sentiu a necessidade de alargar a essas zonas. Ao nível do atendimento central temos mais uma pessoa e muitos voluntários que receberam formação específica para apoiar esse processo de atendimento e triagem inicial de candidatos. A partir de 2005/2006 há uma equipa muito mais alargada e uma necessidade de encontrar uma metodologia mais sistematizada, instrumento de trabalho mais ao encontro das necessidades dos parceiros e é um trabalho contínuo de melhoria quer da metodologia me geral, quer desses instrumentos utilizados no terreno e na articulação com outros parceiros em particular.”</i></p>
	<ul style="list-style-type: none"> • AJUSTAMENTOS FACE AO MODELO ORIGINAL 	<p><i>“Em Portugal é quase uma missão impossível constituir um banco com fins sociais. As sociedades financeiras de microcrédito são uma ideia muito recente. // havia que encaixar esse conceito naquilo que era já o sistema bancário e a forma que arranjaram de o fazer foi encaixando este conceito e adaptá-lo aquilo que era o formato de crédito pessoal já existente. Concedido a indivíduos singulares, daí que seja concedido sempre a pessoas e não a projectos. Se a ideia é financiar projectos, então cada pessoa é um projecto. Não se pode financiar duas pessoas para o mesmo projecto, é isso que está estabelecido, é assim que trabalhamos.”</i></p>
	<ul style="list-style-type: none"> • APOIOS PÚBLICOS 	<p><i>“Financiamentos através do IEF.”</i></p>
	<ul style="list-style-type: none"> • PARCERIAS COM INSTITUIÇÕES BANCÁRIAS 	<p><i>“Foi um trabalho muito complicado, tanto que o único banco que até 2004 teve um protocolo efectivo com a ANDC foi o Millennium BCP. Só em 2004 é que a CGD se junta ao trabalho da ANDC, passa a ser suporte deste trabalho, e mais recentemente o BES. // Ao longo dos anos, a articulação com os bancos foi melhorando na sequência da experiência que fomos adquirindo, transmitindo aos bancos também algumas das dificuldades que sentimos no terreno, por exemplo, em termos de timing de resposta, houve dificuldades no início, porque a resposta demorava muito tempo e as pessoas tinham ali a vida a prêmio porque as pessoas tinham apostado tudo num projecto e depois ficavam muito tempo à espera de resposta e aspectos como esse melhoraram substancialmente. Depois há outros aspectos em que as dificuldades são acrescidas neste momento, mas são acrescidas para o microcrédito como para o crédito em geral devido à conjuntura que tempos vivido. Assumimos com alguma naturalidade que dado essas dificuldades acrescidas ao nível da capacidade de aceitação de novas propostas de negócios, sobretudo em áreas mais atípicas e, por isso, consideradas áreas de maior risco.”</i></p>
	<ul style="list-style-type: none"> • PARCERIAS COM ORGANIZAÇÕES LOCAIS 	<p><i>“A partir de 2005/2006 há uma equipa muito mais alargada e uma necessidade de encontrar uma metodologia mais sistematizada, instrumento de trabalho mais ao encontro das necessidades dos parceiros e é um trabalho contínuo de melhoria quer da metodologia em geral, quer desses instrumentos utilizados no terreno e na articulação com outros parceiros em particular. // há outro tipo de dificuldades que não têm a ver com o pagamento do crédito, têm a ver com a verificação de condições de trabalho, questão de licenciamento, de algum tipo de assessoria jurídica que</i></p>

	<p><i>precisem. Aí, quando não temos capacidade para dar essas respostas, encaminhamos também para outro tipo de parceiros fundamentais, como associações empresariais locais, associações de desenvolvimento local, câmaras municipais, juntas de freguesia. Há um conjunto de outros parceiros para além dos próprios bancos e do IEF, que é outro dos nossos parceiros estruturais. Os centros de emprego são um parceiro recorrentes, mas também parceiros locais são fundamentais para construir um trabalho em rede, que seja uma rede de suporte para estes clientes que necessitam de protecção. // Temos autarquias com quem temos uma relação excelente, outras para quem somos totalmente desconhecidos, apesar do esforço de divulgação que temos feito. Actualmente, aqui no Norte uma das autarquias com quem temos tido uma melhor articulação e com a C.M. Viana do Castelo, que criou o seu próprio gabinete de apoio ao empresário e que acaba por sinalizar casos já sujeitos a uma triagem prévia, mas também tem a preocupação de dinamizar eventos ao nível local para promover os empresários já constituídos e outro tipo de iniciativas fora do vulgar, como uma sessão de divulgação num estabelecimento prisional. Há outras C.M. em que há um maior distanciamento. É importante perceber se as equipas locais estão receptivas e se poderão ser uma mais-valia para o nosso trabalho. Há outras câmaras com quem temos protocolos, umas têm gabinetes de apoio a empreendedores, outros têm outro tipo de estruturas. // Os protocolos com entidades locais são sempre protocolos que não podem ser demasiado exigentes, porque eles não vão contratar ninguém para tratar especificamente dos assuntos ligados ao microcrédito. Os técnicos que ficam com a pasta do microcrédito são técnicos que fazem outras coisas para além disso. Normalmente são técnicos que estão ligados aos centros de emprego, que trabalham na divulgação de ofertas de emprego e já agora, aproveitam e divulgam a solução de promoção de auto-emprego, para além disso. Saber que as pessoas nas entidades têm disponibilidade q.b. procurando não ser demasiado exigentes, porque já muito essas entidades nos proporcionam, disponibilizando-nos um gabinete. Eu sublinharia neste último ano e meio, o crescente interesse das equipas criadas para o desenvolvimento local. Essas equipas conhecem muito bem o terreno, são normalmente informantes muito interessantes e com muita iniciativa junto das pessoas, promovem workshops para se ir lá falar desta solução e de outras. Muitas vezes estas sessões não só sobre o microcrédito mas sobre empreendedorismo, sobre soluções de criação de emprego, e está o centro de emprego local, estão organizações de desenvolvimento local, há a preocupação de fazer chegar a preocupação às pessoas. Nós não podemos arrastar as pessoas para a solução do microcrédito e estes momentos são bons para motivar as pessoas e as informar dessas possibilidades.”</i></p>
<p>• PARCERIAS COM EMPRESAS PRIVADAS</p>	<p><i>“(...) fizemos muito recentemente um protocolo com a AXA seguros no sentido de, clientes que recorrem ao microcrédito através da ANDC, terem ao nível de seguros de trabalho, viaturas e outro tipo de seguros, terem descontos substanciais. Mais uma vez, não temos o nosso produto autónomo, não somos nós que fazemos o seguro, assim como não somos nós que fazemos o contrato de crédito, mas abrimos caminhos para que as pessoas, nesta situação de precariedade e dificuldade económica e social, consigam ter</i></p>

		<i>acesso a estes produtos que lhes permitam ter mais margem de manobra para darem um novo rumo às suas vidas através desta iniciativa económica.”</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • FORMAS DE DIVULGAÇÃO 	<p><i>“Actualmente, estamos a repensar a nossa forma de divulgação, mas em 2008 e 2009 houve uma preocupação muito grande em fazer uma ampla divulgação, sob o pretexto de estarmos a comemorar os 10 anos de microcrédito em Portugal. Aí não só nos apetrechamos de materiais de divulgação mais actuais, com outra imagem, mas tivemos a preocupação de desenvolver vários tipos de eventos. No que diz respeito ao Norte, destacaria dois. A mostra no Norteshopping daquilo que tem sido o trabalho da ANDC e a forma como o microcrédito tem sido implementado em Portugal, foi também um espaço destinado aos próprios clientes que recorreram ao microcrédito e que tiveram naquele espaço a oportunidade de divulgarem os seus produtos e os seus serviços. No âmbito dessa mostra, houve ainda a organização de workshops para a dinamização de alguns temas quentes. Em relação aquilo que entretanto foi feito, foi realizada uma exposição de fotografia, feita na sequência da edição deste livro dos 10 anos. O objectivo foi passar a mensagem na primeira pessoa, através de histórias redigidas por jornalistas profissionais. Estes foram eventos de excepção. Normalmente em Dezembro, perto da data de aniversário, muitas vezes se tem realizado simposiums, workshops, seminários, com contributos do meio académico, político e intervencional. É a oportunidade de virem pessoas ligadas à rede europeia anti-pobreza, da qual somos parte integrante e é sempre um momento para pararmos um bocadinho, reflectirmos e percebermos o que é que podemos potenciar e mudar porque não está a dar resultado. No nosso dia-a-dia, procuramos responder a tudo que são solicitações de divulgação ao nível local, quer seja divulgação mais dirigida ao corpo técnico das instituições, quer divulgação mais dirigida a potenciais clientes. Esta forma de divulgação é muito importante, mas aquela que tem mais impacto é a divulgação em programas de televisão e julgo que a ANDC ainda tem um acordo com o programa “Sociedade Civil”, na RTP2, que nos permite ir de tempos a tempo, mostrando casos de sucesso e algo sobre o que vai mudando na forma de trabalhar da ANDC e nas condições do próprio microcrédito. É talvez essa a via mais eficaz, pelo menos aquela que num curto espaço de tempo, provoca melhor reacção. No dia a seguir aos programas de televisão, normalmente recebemos um grande nº chamadas. De tempos a tempos é bom mostramo-nos nos meios de comunicação social porque tem um forte impacto.”</i></p>
MICROCRÉDITO	<ul style="list-style-type: none"> • FUNÇÃO 	<p><i>“O microcrédito pretende ser, acima de tudo, um instrumento de facilitação do crédito junto da banca, para quem não tem, de outra forma, acesso ao crédito bancário normal. Essa facilitação do acesso ao crédito é pensada com o objectivo específico de ajudar as pessoas a encontrar um meio, capital, meios financeiros, para avançarem com o seu próprio negócio, com a sua própria iniciativa económica, por forma a conseguirem pôr fim a uma situação de pobreza e exclusão em que se encontram. É nesse sentido que consideramos que o microcrédito pode ser uma ferramenta fundamental para o combate à pobreza, à exclusão social, numa lógica de criação de uma mais-valia económica. // Possibilita a uma pessoa que está numa situação de pobreza e exclusão económica, social,</i></p>

		<p>em termos profissionais, poderem encontrar aqui uma alternativa, criando a sua própria iniciativa económica, podendo, assim, desenvolver uma iniciativa económica, de forma autónoma, e o microcrédito seria o instrumento que lhes permitiria dar o pontapé de saída para o seu negócio, para a sua própria iniciativa económica. O microcrédito não pretende ser a sustentação desses micro negócios, é essencialmente um mecanismo que abre portas à pessoa para conseguir junto da banca esse micro apoio, que depois vai gerar condições de sustentabilidade.”</p>
• CONDIÇÕES		<p>“(…) financiar projectos de negócios e de criação do próprio emprego, e não crédito ao consumo, para comprar um computador. Não é para esse fim. O microcrédito é só e exclusivamente destinado à criação de um negócio próprio. // (...) fiador para 20% do valor do crédito, em qualquer circunstância. O fiador é a pessoa que se candidata que tem que apresentar um fiador para 20-% do valor que é solicitado, valor esse que pode ir até aos 10.000€ num primeiro momento e após um período de avaliação, pode haver a possibilidade de solicitar um reforço de mais 2.500€, ou seja, o fiador ficará sempre responsável por um quinto desse valor. Aquilo que nos apercebemos é que esta figura de fiador mais do que o banco ter a certeza que, pelo menos, vai conseguir 20% do valor, é essencialmente para o banco a garantia que há uma terceira pessoa que conhece as capacidades do cliente, que conhece o projecto de negócio no seu essencial e que considera que esse empreendedor tem capacidade para avançar e conseguir desenvolver com sucesso esse projecto. É completamente diferente de esse projecto ser apresentado por um empreendedor de forma isolada. Por outro lado, ao longo do processo de cumprimento do contrato com o banco, o haver aqui uma terceira pessoa vinculada ao contrato, ajuda a que haja um maior zelo por parte do próprio empreendedor. Há o raciocínio de eu não estou sozinho neste barco, tenho obrigações não só para com o banco, mas para com uma pessoa que confiou em mim, portanto há que fazer tudo por tudo, para não só ter sucesso naquilo que me propus desenvolver, mas há também que zelar pelo cumprimento escrupuloso do contrato com o banco. A figura do fiador trás algum brio acrescido ao próprio empreendedor. // As condições dos microempréstimos variam ligeiramente de banco para banco. De forma geral, quando a pessoa recorre ao microcrédito pode pensar na possibilidade um financiamento até aos 10.000€ num primeiro momento e, após o período de avaliação de cerca de um ano, a possibilidade de receber mais 2.500€.</p>
• PROCESSO DE ANÁLISE E PREPARAÇÃO DA CANDIDATURA		<p>“O procedimento para a construção do projecto de investimento parte logo do momento da inscrição em que se faz a identificação da pessoa e a descrição sumária do negócio, o historial dessa ideia e que experiência poderá ou não ter nessa área e após o primeiro momento em que se faz uma triagem inicial da situação bancária e de eventuais problemas que hajam, o banco dá luz verde em princípio, e a partir desse momento são realizadas 2/3 entrevistas, em que são trabalhados vários aspectos, que têm a ver não só com a preparação e caracterização do perfil do próprio empreendedor, as suas habilitações, se tem formação complementar ou não, se está ou não a trabalhar, mesmo em que em situação precária, a experiência que foi acumulando</p>

	<p>nessa área que pretende explorar ou noutras áreas, uma vez que a ideia de avançar com o negócio pode ser com a intenção de cortar radicalmente com tudo aquilo que já tinha feito até ao momento e depois de explorarmos a questão do empreendedor em si e de perceber como é que ele sobrevive no momento em que se candidata, se está a receber o subsídio de desemprego, RSI, salário baixo e, por outro lado, que tipo de encargos pessoais é que ele tem, porque mesmo a ideia de negócio pode ser avaliada de forma diferente conforme o seu promotor seja uma pessoa mais jovem, criativa, que mora com os pais e que não tem qualquer tipo de encargo, não tem filhos para sustentar. Essa é uma situação, outra é ser uma pessoa mais velha, em que se verifica que tem limitações em termos de saúde, ter filhos para sustentar, ter uma casa e despesas da casa para pagar. São 2 enquadramentos diferentes, e daí que nós tenhamos necessidade de aflorar de forma geral que tipo de encargos e rendimentos é que a pessoa tem no momento em que se candidata. Depois fazemos perguntas sobre o fiador, que relação têm com ele, documentos que necessitamos de juntar ao processo, se vai estar vinculado ao próprio projecto ou se dá apenas o seu avalo e não tem nada a ver com o negócio. Por outro lado, temos a preocupação de puxar ao máximo pela pessoa em termos de exploração da ideia que a pessoa trás. É sempre a pessoa que tem que trazer a ideia, não vendemos ideias à pessoa, mas podemos desmobilizar algumas pessoas de ideias menos sensatas, e puxar por pessoas que têm ainda ideias muito vagas, e tentar dar contornos mais precisos. Quem fala na ideia em si, fala em tudo o que tem a ver com a escolha de um espaço, a escolha do momento oportuno para arrancar com o negócio, a escolha dos fornecedores com quem é mais fácil negociar boas condições, o pensar se já há uma carteira de clientes formada, ou se está no ponto zero, como é que vai conquistar os clientes. Eles têm que traçar o perfil do seu público-alvo, a concorrência também não pode ser ignorada, têm que mencionar que concorrência é que identificam no local em causa, de que forma é que vão contornar aquilo que é já a oferta da concorrência, não faz sentido fazer exactamente o mesmo que a concorrência faz, porque senão não tem probabilidades de sucesso e, por isso, não faz sentido. Essas questões são muito trabalhadas, mas é também trabalhada uma questão que é fundamental, que é inventariar bem o tipo de investimentos que se pretende fazer, documentá-los com orçamentos que podem nem vir a ser as suas opções definitivas, mas que devem ter valores próximo daqueles que ele pretende investir e apostar. E depois, fazer também um retrato das necessidades de manutenção do negócio, não descurando aspectos como não só sustentar uma loja ou um espaço, com tudo que tem inerente, mas não se esquecer de si mesmo e de que este negócio terá que sustentar o seu promotor e a sua família e não pode ser a família a sustentar o negócio.”</p>
<p>• MODALIDADES DE PAGAMENTO</p>	<p>“As condições dos microempréstimos variam ligeiramente de banco para banco. De forma geral, quando a pessoa recorre ao microcrédito pode pensar na possibilidade um financiamento até aos 10.000€ num primeiro momento e, após o período de avaliação de cerca de um ano, a possibilidade de receber mais 2.500€. O juro pensado para este produto de crédito, é um juro que procura ir ao encontro das fragilidades características do tipo de pessoas que procuram e portanto</p>

	<p>não é um juro pesado. É calculado em função da EURIBOR a 3 meses mais 2% no caso do Millenium e CGD. No caso do Banco Espírito, Santo, o cálculo faz-se em função da EURIBOR mais 3%. Vai variando ligeiramente, o que posso dizer é que para um valor médio, próximo dos 7.000€, a pessoa fica a pagar cerca de 215/220€ por mês durante 36 meses, sendo que pode usufruir de 2 a 3 meses de carência, dependendo se é CGD ou BCP, mas no BES, embora o juro seja superior, essa prestação acaba por ficar ligeiramente abaixo dos 200€ porque não são 36, são 48 meses o período de pagamento. Objectivamente vai ficar um crédito mais caro, mas no dia-a-dia acaba por ter menos impacto na carteira do cliente que recorreu ao microcrédito. No BES a possibilidade de carência inicial é também mais alargada, sendo o período de carência passível de ir até aos 6 meses, mas só em situações absolutamente excepcionais em que isso acaba por acontecer. É sempre importante, nos casos em que há esta possibilidade, que à semelhança dos outros bancos, se usufrua de 2/3 meses de carência e os restantes meses fiquem para alturas de aflição, porque há negócios extremamente sazonais, ou pode ter a haver com episódios complicados por que passam os empreendedores (motivos de saúde) que os obriguem a suspender pelo menos na prática e não formalmente, suspender a actividade temporariamente, e ficam sem a possibilidade de ter meios de cumprirem o pagamento do empréstimo. Aquilo que nós procuramos mostrar às pessoas que não faz muito sentido prolongar muito este período de carência inicial porque vai ser uma despesa inerente aos primeiros tempos de negócio, portanto não vale a pena arrastar muito essa situação. É importante que se crie uma pequena bomba de oxigénio inicial mas não têm grande vantagem em arrastar esta situação de carência por muito tempo.”</p>
<p>• DEBILIDADES DO MODELO PORTUGUÊS</p>	<p>“Esta experiência em Portugal é mais recente que em outros países, e o que acontece noutros países, como aqui na nossa vizinha Espanha, é que já há programas de microcrédito extremamente desenvolvidos mas a parir do que são os braços sociais das entidades financeiras, como as fundações cuja função é de realizar os objectivos da responsabilidade social dessas entidades financeiras e através destas fundações desenvolvem todo um leque de propostas que podem ir além do próprio crédito em sentido estrito, encontrado outros produtos de microfinança como é o caso de alguns seguros. Há outros aspectos para além do microcrédito estritamente para a criação de um negócio que envolvem a microfinança, que abraça o microcrédito que decorre desta primeira experiência de microcrédito e que estão muitíssimo desenvolvidos, por exemplo, em países como o Bangladesh. São produtos que procuram suprir outro tipo de necessidades dos promotores que inicialmente recorrem ao microcrédito. Por exemplo, no Bangladesh concede-se crédito para que os filhos dos promotores que recorreram ao microcrédito possam frequentar a universidade, e esse crédito só é pago quando o jovem acabar a faculdade e começar a trabalhar. Para que este crédito não dá margem para falhas. O jovem tem que ter boas notas, senão perde o direito a esse produto. O mesmo acontece na saúde, um bocado na lógica dos nossos seguros de saúde, mas com condições mais adaptadas às carências das pessoas.”</p>
<p>• VIRTUALIDADES DO</p>	<p>“O apoio no trabalho de elaboração do projecto de negócio a</p>

NEGÓCIOS	PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DA ANDC	<i>apresentar a um dos bancos com quem temos acordo. Não estamos a cumprir uma formalidade, estamos a fazer uma avaliação da capacidade da pessoa e as suas competências pessoais para empreender um negócio. Ao mesmo tempo, estamos a fazer uma avaliação do contexto em que ela pretende estabelecer-se, quer tenha ou não acesso ao crédito, isto é fundamental. Se estas condições estiverem garantidas, só por si já servem de garantia. Apesar da ausência de garantias, a preparação, as competências técnicas e pessoais do candidato, estas características estão reunidas e, só por si, já servem de garantia para o banco credor. Haja ou não acesso ao crédito, esta ponderação é fundamental. Estimulamos a que a pessoa idealize vários cenários. Um mais provável, outro mais realista... Apesar de tudo levar a crer que vai ser assim que o negócio se vai desenrolar, pode não acontecer como prevíamos. Então, em caso de isso não acontecer, é bom que tenhamos um plano B e C. As alternativas em caso de não sucesso do plano que tínhamos à partida é fundamental. Cada vez temos mais esta preocupação. Estamos cada vez mais envolvidos em projectos que trabalhem a capacitação das pessoas. Não seja trabalhar apenas os projectos de forma casuística, avaliação personalizada da pessoa e do negócio. Deve-se trabalhar previamente a capacitação das pessoas, trabalhar a sua formação para a gestão de negócios.”</i>
	• DEBILIDADES DO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DA ANDC	<i>“Ser uma instituição sem fins lucrativos, que não tem a capacidade de, directamente, conceder o crédito. Falta-nos autonomia para ter a capacidade de financiar projectos que nos parecem promissores e inovadores, interessantes e cujos promotores têm características de louvas e que, às vezes por questões secundárias, que nós, enquanto técnicos do terreno, que conhecemos as pessoas e as suas histórias de vida, mas não do ponto de vista dos critérios acordados por quem financia, mas que os projectos acordados, por quem nós seríamos capazes de por as mãos no fogo, tenham que ficar pelo caminho. A sensação de falta de autonomia para escolher os projectos que deveriam avançar prioritariamente é frustrante. Não temos capacidade de financiar, não somos autónomos. Temos que respeitar os critérios de quem financia os projectos: entidades bancárias, IEFP...”</i>
	• TAXA DE SUCESSO	<i>“(...) a taxa de sucesso dos negócios em si, anda nos 65/70%.”</i>
	• RAZÕES DO INSUCESSO	<i>“Dificuldades que se colocam à partida. O primeiro ano de desenvolvimento de negócios com estas características é crucial, devido ao montante que se tem. É necessário fazer uma enorme ginástica financeira nos primeiros tempos. Perante as dificuldades, há muitas pessoas que perdem o ânimo, não têm capacidade de resiliência para enfrentar as dificuldades que não estavam previstas. Por outro lado, pode não ter a ver com um ambiente económico que está cada vez mais complicado para actividades empreendedoras. Pode ter a ver com o facto da pessoa não ter a possibilidade de contar com mais do que a sua própria pessoa e, se eventualmente, tem algum problema de saúde, tem de fechar durante uns tempos por problemas como humidade, rebentamento de um cano, obras... este tipo de situações casuísticas, se forem bastante precoces, podem comprometer o negócio. Dimensão extremamente frágil destas empresas no momento de partida.”</i>
	• OBJECTIVOS SOCIAIS	<i>“Só podemos apresentar projectos que tenham como objectivo</i>

		<p><i>o lucro. Negócio social no sentido de se sustentar a si mesmo mas não ter como objectivo lucrar com esse negócio, não temos apoiado, porque uma das nossas obrigações é avaliar a rentabilidade do negócio. Se o objectivo do negócio não é ser rentável, é antes proporcionar condições a públicos desfavorecidos, mas o objectivo é que a empresa se sustente a si mesmo, mas não os seus promotores, não temos feito porque não podemos. Mas há empresas que foram criadas com objectivos sociais por terem como meta prestar serviços a população idosa, dependente, crianças... nesse sentido já foram desenvolvidos projectos de âmbito social, nomeadamente, desenvolvidas por técnicos de serviço social, à partida mais habilitadas para gerir esse tipo de negócios. Não temos apoiado projectos desta natureza por alguém que não tenha habilitações e competências para gerir um negócio deste género e assumir a direcção técnica de um serviço dessa natureza.”</i></p>
	<ul style="list-style-type: none"> • DINÂMICAS EMPREENDEDORAS EM VILA NOVA DE GAIA 	<p><i>“V.N.G. é um sítio muito complicado para desenvolver negócios, tudo depende da área de negócio que é, da preparação da pessoa... Mas de um modo geral é um sítio que cria algumas dificuldades, seja por causa da proximidade face ao Porto, o tipo de regime de ocupação do concelho (dormitório). A vida económica do concelho, ou são pessoas que já têm o seu negócio há muito tempo, têm uma forte capacidade de resistência porque já são empresas com uma certa dimensão... Estes micronegócios têm algum dificuldade em instalar-se em territórios com as características de V.N.G. Não é por acaso que Gaia tem a mais elevada taxa de desemprego nacional.”</i></p>
BENEFICIÁRIOS	<ul style="list-style-type: none"> • PERFIS-TIPO 	<p><i>“Dois perfis, dois tipos-ideias. Por um lado, há aqueles que recorrem ao microcrédito por necessidade, e que são pessoas mais velhas, na casa dos 40/50 mas com uma longa vida de trabalho, com habilitações fracas mas com uma experiência profissional muito longa, mas que acabam por ser lançadas no campo do desemprego, como consequência de despedimentos colectivos e que têm muito poucos instrumentos para poderem encontrar alternativas, até porque toda a vida desempenharam uma tarefa muito específica, não têm grande flexibilidade em termos de encontrar soluções para estes e outros problemas e, portanto, são pessoas que recorrem ao microcrédito por necessidade. Muitas vezes ou estão pelo subsídio de desemprego ou então já estão numa situação de RSI e, às vezes, não têm absolutamente nada, portanto são situações de grande fragilidade e necessidade e portanto de necessidade absoluta de encontrarem uma alternativa. E depois há os empreendedores de oportunidade que normalmente correspondem a um perfil mais jovem (20/30 anos), que ou têm uma curta experiência profissional ou nem sequer chegaram a trabalhar por conta de outrem e para não serem massacrados por este drama de levar com portas na cara, como são muito novos e sem currículo para mostrar nos locais onde procuram trabalho, dizem a si mesmo que vão fazer uma coisa diferente, avançar com o próprio projecto, têm normalmente uma grande criatividade, uma enorme capacidade de inovação, partindo de ideias conhecidas mas querendo afirmar-se pela diferença e pela oportunidade de mostrar alguma coisa diferente, não só em termos de produto, mas também na capacidade de encontrar uma conjugação entre o produto e serviço mais personalizado e, através desta personalização da oferta, acabam por</i></p>

		<i>conquistar mercado e muitas vezes criam novas necessidades. Esse é um perfil diferente, são mais jovens, têm mais habilitações, muitos deles até têm habilitações universitárias e são pessoas que têm uma menor necessidade, são menos dependentes dos serviços de consultoria para a aprovação e financiamento do projecto, mas nem por isso deixam de permitir que se faça o acompanhamento deles.”</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • CUMPRIMENTO DOS COMPROMISSOS ASSUMIDOS COM A BANCA 	<i>“(…) a taxa de sucesso dos negócios em si, anda nos 65/70%. A taxa de cumprimento do compromisso com o banco é claramente superior, o que acaba por corroborar a teoria do professor que essas pessoas, não é por serem pobres que vão necessariamente deixar de cumprir os seus compromissos. São pessoas confiáveis. Por vezes, com alguns tropeções, com algumas dificuldades pelo meio, mas é uma situação negociada passo a passo justamente pela informação que nos vai chegando todos os meses, porque é esse o papel dos créditos de microcrédito é acompanhar mensalmente as situações, às vezes por espaços mais alargados ou mais estreitos, depende de situação para situação, à medida das características de cada situação. Mas aquilo que nós damos conta é que esse acompanhamento é eficaz nesse sentido, pois conseguimos que por um lado, as pessoas façam o máximo de esforço de arranjar meios de pagar sempre o empréstimo, por outro lado, em relação ao procedimento clássico dos bancos nestas situações, acaba por haver mais espaço de manobra, porque há esta ponte de diálogo entre o cliente e o banco, através da ANDC. Agora não tenhamos ilusões, que os níveis de cumprimento dos empréstimos em Portugal nada têm a ver com os 98% de cumprimento dos compromissos com o Banco Grameen, no Bangladesh.”</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • HANDICAPS 	<i>“As pessoas não pensam o negócio a médio prazo. Começar por fazer opções e investindo no que é absolutamente essencial no início e deixando para depois investimentos que possam ser feitos na sequência de uma avaliação de sucesso ou não do primeiro impacto do negócio. O que acontece muitas vezes é que as pessoas quando vão para o terreno, investem logo o dinheiro todo, não têm a preocupação de criar um fundo de tesouraria e depois, ao primeiro contratempo, ficam sem alternativa, desprotegidas e nem sempre a nossa capacidade de negociação junto dos bancos podem ser accionadas, sobretudo quando as coisas acontecem logo logo no início. Tudo o que é renegociação do microcrédito solicitado inicialmente, quer estejamos a falar em reformulações para encaixe de capital, tudo depende de um período de avaliação mínimo que tem que ser assegurado. Valor suplementar.”</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • PROCESSOS DE CAPACITAÇÃO 	<i>“Trabalhamos numa lógica de capacitação, e essa vantagem acaba por ser competitiva do cliente que passa pela ANDC em relação às outras situações que não passam, por que mesmo que eles avançaram com os seus projectos e por razões várias desistiram, não necessariamente por insucesso, mas porque podem ter encontrado oportunidades mais aliciantes, muitas vezes aquilo de que nos apercebemos é que essa capacidade de encontrar soluções e de ir falar às instituições certas e de saber trabalhar essa comunicação com as pessoas certas, isso é muito graças ao trabalho realizado com eles na questão da capacitação das pessoas e depois daquele apoio constante no desenvolvimento do negócio, apoio esse que é feito durante os tais 3 ou 4 anos de pagamento do empréstimo.”</i>

2. Grelha analítica da entrevista exploratória n.º2

Entrevistado: Técnico de Microcrédito II (ANDC)

Data: 04/02/2011

Duração: 45m

Local: Escritório ANDC – Porto

TÓPICOS	DIMENSÕES DE ANÁLISE	EXCERTOS
MICROCRÉDITO	<ul style="list-style-type: none"> • VIRTUALIDADES DO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DA ANDC 	<p><i>“A plena preparação do projecto. É sempre uma situação incómoda para nós quando as pessoas já vêm com os passos já dados e, muitas vezes, ao contrário do que o que é suposto. Muitas vezes, já estão endividados sem sequer terem aberto o negócio (aluguer de espaço, obras). A fase da preparação é muito importante, porque permite às pessoas preparar as coisas, pensar as coisas com pés e cabeças e tentar acautelar tudo, e depois perceber se é isso que quer. O que acontece muitas vezes é que as pessoas percebem que ter um negócio implica responsabilidades. Permite-lhes perceber, antes de darem o primeiro passo, de se comprometerem, perceberam no que se vão meter. Ligado a isto, a questão do acompanhamento posterior também é muito importante e reconhecido por estudos. Principalmente no primeiro ano de actividade surgem muitas questões que às vezes as pessoas não estão preparadas para, porque não tiveram experiência. Para muitas destas pessoas, se não for o microcrédito e este acompanhamento, não têm acesso ao financiamento e sem isso não conseguem arrancar com um negócio.”</i></p>
	<ul style="list-style-type: none"> • DEBILIDADES DO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DA ANDC 	<p><i>“Há sempre dificuldades. As condições de acesso que têm que existir. O acesso ao microcrédito não é para todas as pessoas. Há questões, como o não poder ter problemas bancários, não poder estar sobre-endividado, que às vezes são limitativas no público a quem nos dirigimos e pretendemos chegar. A questão de ser necessário um fiador para 20% do valor, embora seja um fiador para um valor muito baixo, diferente dos restantes sistemas de financiamento. Mesmo assim, a questão do fiador é uma questão limitativa para algumas pessoas, nomeadamente beneficiários de RSI, em que às vezes, a própria estrutura familiar também está em situação de carência, tornando-se difícil para a pessoa encontrar um fiador. E isso tem-se notado cada vez mais. Outra dificuldade é chegar às pessoas. Houve uma grande divulgação do microcrédito a partir de 2006, na comunicação social e não só. Tem sido feito um esforço muito grande pela ANDC no sentido de contactar instituições, de ir aos locais, mas mesmo assim, nem sempre se consegue de facto chegar às pessoas que eventualmente precisem do microcrédito e isso é sempre uma questão preocupante – conseguir chegar às pessoas que estejam nas condições de aceder ao microcrédito. Se as pessoas não têm a ideia de criar um negócio, não estão atentas a este tipo de informação e depois, quando surge essa oportunidade a informação pode não estar imediatamente disponível.”</i></p>
NEGÓCIOS	<ul style="list-style-type: none"> • DINÂMICAS EMPREENDEDORAS EM VILA NOVA DE GAIA 	<p><i>“Os negócios que têm sido criadas, por uma razão ou outra, não têm tido sucesso. É dos sítios onde as coisas, por algum motivo, não têm corrido bem. Tem sido um local onde tem havido mais encerramento de negócios que noutras zonas do território. Alguns falharam porque a actual crise económico-</i></p>

		<p>financeira levou a que houvesse uma quebra muito grande nas facturações numa fase em que estão a arrancar. Não havia margem de manobra suficiente para suportar estas quebras. Outras situações tiveram a ver com as áreas de negócio. Não sei identificar uma razão muito específica. Tenho ideia que as pessoas fazem muito compras ou no Porto ou nos grandes centros comerciais, aqui há vários, por isso o comércio tradicional tem mais dificuldades em se aguentar. Muitas das pessoas não trabalham nas zonas onde residem e como isto são negócios que começam com margens muito pequenas de capacidade financeiras, não têm margem para aguentar prejuízos durante muito tempo, não têm capacidade para irem construindo a clientela, que é preciso a pouco e pouco ganhando, porque as pessoas estão habituadas a ir comprar às grandes superfícies. Em alguns dos negócios foi um bocadinho por aí, porque as localizações pareciam boas, locais de passagem de muita gente, mas mesmo assim não era ali que as pessoas tinham por hábito fazer as suas compras. O pequeno comércio está a passar por grandes dificuldades. Este tipo de negócios tem que ser muito bem pensado. O que está neste momento a ter mais garantias de sucesso em V.N.G. são os negócios de prestação de serviços, em que as pessoas não têm custos fixos muito altos, e portanto podem aguentar períodos em que as coisas não correm tão bem porque não têm despesas fixas muito elevadas. As lojas de comércio, para não entrarem em situação de endividamento graves, optaram por encerrar os estabelecimentos. Agora na área de prestação de serviços, não só em Gaia mas nos restantes territórios, as coisas têm corrido melhor, pelo facto de não terem um risco tão grande, acabam por ser situações que funcionam bem e que estão a ter bastante sucesso, inclusivamente permitiram a criação de outros postos de trabalho. Situações das pequenas reparações, informática, cabeleireiros, gabinetes de estética são negócios que estão a funcionar bem. Um dos graves problemas é o valor da renda dos espaços. No caso das lojas de comércio, é importante que estas rendas sejam baixas. No caso dos serviços, normalmente o empréstimo é mais pequeno e, por isso, ficam com uma prestação mais pequena. Em Gaia, os sítios onde a visibilidade é maior, os espaços são muito caros e portanto as pessoas às vezes optam por sítios mais baratos mas que não têm tanta visibilidade.”</p>
BENEFICIÁRIOS	• PERFIS-TIPO	<p>“Tem havido uma grande diversificação ao longo dos últimos tempos. Há um perfil que aparece com alguma frequência que é mulheres com idades acima dos 35/40 anos que ficaram desempregadas e dificilmente conseguem colocação. Por outro lado, agora cada vez mais, jovens à procura do primeiro emprego e em início de carreira. Com idades entre os 25/35 anos, alguns já com experiência de trabalho mas em situações de grande precariedade e que resolvem fazer algo por eles. Tem-nos aparecido muita gente na área do design, e que avançam por conta própria. Cada vez mais pessoas qualificadas, que não vêm grandes soluções e que optam por avançar por conta própria. Normalmente são projectos que tentam ser mais inovadores e em que se nota que as qualificações ajudam, principalmente, a gerir o negócio, em termos de facturação.”</p>
	• NECESSIDADES FORMATIVAS	<p>“A formação nas coisas básicas de funcionamento e gestão de um negócio. As questões relativas à segurança social, às finanças, os licenciamentos, contabilidade... Estas questões básicas que nós tentamos tratar na fase de preparação, são</p>

	<p><i>sempre uma dificuldade para as pessoas. Há princípios gerais que em pequenas formações, poderiam ser passados. Há uma área em que nós sentimos sempre muita dificuldade – o marketing. A adaptação do produto que comercializam ao mercado que têm. A estratégia para chegar aos clientes. Havendo uma formação prévia nestas áreas, é sempre benéfico para as pessoas. Agora essa formação só terá resultados se for administrada numa fase em que as pessoas já têm uma ideia do que querem fazer, para aplicarem ao seu caso concreto. O aproveitamento da formação é sempre melhor nestas situações, em que estão a ver a aplicação prática no seu caso.”</i></p>
--	---

3. Grelha analítica da entrevista exploratória n.º3

Entrevistado: Técnico de Microcrédito III (Millennium bcp)

Data: 07/02/2011

Duração: 20m

Local: Sucursal Microcrédito Millennium BCP – Porto

TÓPICOS	DIMENSÕES DE ANÁLISE	EXCERTOS
MICROCRÉDITO	• MISSÃO	<i>“O objectivo é de facto apoiar pessoas que tendo uma ideia de negócio, não têm acesso a crédito na banca, da forma tradicional. Aquilo que nós fazemos é olhar para os projectos, para as pessoas e apoiarmos, sempre que achamos que o devemos fazer.”</i>
	• CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS	<i>“Nós somos uma instituição bancária e, portanto, o rigor, quer da rapidez da resposta, que depende exclusivamente de nós, e a excelência do serviço que prestamos, quer no âmbito do microcrédito quer noutra. A ANDC tem muita limitação em termos de meios. Tem poucas pessoas no terreno, não tem a capacidade de resposta que nós temos e, além disso, dependem de outros.”</i>
	• MOTIVAÇÕES E CONTEXTO DE EMERGÊNCIA	<i>“No âmbito da responsabilidade social do banco.”</i>
	• PROCESSO DE CANDIDATURA E ACOMPANHAMENTO	<i>“A candidatura chega-nos via telefone, internet, sucursais do banco... O processo dá entrada e é adstrito a um gestor de projecto, de determinada zona. Cada zona geográfica tem uma pessoa responsável pela análise do projecto e depois da gestão do negócio. O acompanhamento não acaba com a concessão do financiamento, mantém-se depois ao longo de toda a vida do empréstimo.”</i>
	• VIRTUALIDADES DO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO MILLENNIUM BCP	<i>“A principal virtualidade é, sem dúvida, o acompanhamento que fazemos. O crédito é um pormenor, o que se passa depois disso é que faz toda a diferença, porque se não houvesse este acompanhamento, muitas situações estavam condenadas ao fracasso. Nós estando lá, isto não acontece. O projecto arranca com uma expectativa que depois pode não se verificar e se nós achamos que um determinado negócio, com certas características, é perfeitamente possível pagar uma prestação de 200€, na prática, isso pode não se verificar. Então, se não pode pagar 200€, vamos analisar e ver quanto é que pode pagar. Se puder pagar 100€, é 100 que vai pagar. Portanto, adaptamos o serviço da dívida aos meios do negócio. Porque o endividamento pode logo asfixiar a viabilidade do negócio. Como tudo se passa dentro do banco, conseguimos rapidamente tratar destas alterações, que são fundamentais para o sucesso do negócio.”</i>
	• DEBILIDADES DO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO MILLENNIUM BCP	<i>“Inicialmente tínhamos algumas debilidades. O nosso projecto já fez 5 anos. No 1º e 2º ano tivemos muita dificuldade, porque não tínhamos instrumentos suficientes. Aí tivemos algumas dificuldades que, entretanto, colmatamos. Por exemplo, a inexperiência, o desconhecido, o não sabermos como é que determinados negócios reagem ao mercado. Todo este acompanhamento, esta questão de adaptar o valor da prestação à dinâmica de negócio era uma coisa que desconhecíamos, como íamos montar esta máquina. O processo normal de recuperação de financiamento de um banco tem que funcionar, porque é uma máquina que está lá,</i>

		<i>a funcionar e a contabilizar. // De debilidade, talvez alguma inexperiência na avaliação do espírito empreendedor. Que características e aspectos são fundamentais ter em conta para se analisar a pessoa. Há uma série de requisitos que nós hoje sabemos identificar. Na altura até arriscávamos. Um exemplo básico: não tem experiência, mas está com muita vontade. A experiência ensinou-nos que tem de ter experiência na área do negócio. Ou então, se não tiver experiência, tem que demonstrar que tem capacidade para e aqui a exigência vai ter que ser maior. Que capacidade? Se não tem experiência, que capacidades é que tem que ter para colmatar a falta de experiência?”</i>
	• TAXA DE JURO	<i>“Depende do risco. Enquanto que a ANDC tem uma taxa definida, nós não. Depende do risco da operação, do negócio, do montante, das pessoas... Posso dizer que a taxa máxima que praticamos rondará os 19%, a mínima os 4%.”</i>
NEGÓCIOS	• RAZÕES DO INSUCESSO	<i>“Em última instância, tem sempre a ver com o empreendedor. Não tem que ver com o contexto de crise porque estamos sempre a falar de micro-negócios, não tão assim influenciados pela conjuntura económica. Isso nota-se em grandes empresas... aqui não. Depende muito da pessoa e da forma como constrói o projecto, de uma forma cautelosa, os custos fixos serem relativamente reduzidos, a renda, água, luz... Tudo isso tem que ser muito bem planeado. Eu não posso querer que o negócio de costura, com uma renda de 1000€, seja rentável, porque não vai ser. Mas o projecto pode chegar cá construído assim. São muitas as vezes em que as pessoas já alugaram o espaço. Assim, não é possível. Há negócios que hoje sabemos, para uma determinada zona, localidade, qual é que é a renda adequada para aquele negócio.”</i>
CLIENTES	• CARACTERÍSTICAS	<i>“O ser empreendedor exige um espírito de sacrifício muito grande e, muitas vezes, desistem à primeira dificuldade. As pessoas acham que é ter um negócio e já está. Não é assim. E isto é uma das nossas preocupações. Imaginemos uma família que, logo à partida, vão depender deste negócio para sobreviver. Isso é mau. Imaginemos um casal, estão ambos desempregados e vão ambos para o negócio. Isso é mau, porque é melhor que um deles esteja a trabalhar por conta de outrem e consiga com um ordenado suprir as necessidades da família. Depois se as coisas correrem bem, se o negócio der, pode vir o companheiro. Mas no início convém que a sobrevivência da família esteja minimamente assegurada. Eu não posso estar à espera que aquele negócio venha resolver todos os meus problemas, porque no imediato, ele visa responder a um problema maioritariamente do desemprego. Também é preocupação nossa ver se há endividamento daquela família. Imaginemos uma pessoa que ficou desempregada e que tem o crédito da casa, do carro, crédito disto e daquilo... Quer dizer, o negócio vai ter que dar para aquilo tudo e o que estamos a fazer se aprovamos o arranque de um negócio novo. Estou a fazer com que o indivíduo se endivida ainda mais, e posso, em vez de lhe estar a resolver um problema, estou-lhe a encontrar outro. Há toda uma conjuntura das pessoas que é preciso analisar.”</i>
	• NECESSIDADES FORMATIVAS	<i>“Eu diria que as pessoas não podem misturar alhos com bugalhos, ou seja, eu não posso querer ter um estabelecimento aberto e, ao final do dia, vou à caixa, tiro dinheiro e vou à mercearia e ao talho. Isto assim não pode ser, ou seja, eu tenho que olhar para o meu negócio como eu</i>

		<i>sendo uma trabalhadora por conta de outrem. Isto é uma coisa que nós temos que educar os empreendedores para fazerem. É olhar para o negócio como não sendo dele. Portanto, trabalhar e chegar ao fim do mês, pagar as contas, ver o que há para pagar, ver qual foi o lucro, se lhe permite pagar um ordenado a ele, e em que valor... Muitas vezes as pessoas são induzidas num falso lucro, aquilo que está na caixa não é o lucro. Há os fornecedores para pagar, há uma série de custos a pagar...”</i>
	<ul style="list-style-type: none">• DIMENSÕES EMPREENDEDORAS	<i>“Todos os projectos que nós consideramos viáveis são aprovados. A única diferença na actual conjuntura é uma diminuição da procura. As pessoas têm mais medo de arriscar, dúvidas quanto ao mercado, se haverá procura para os seus serviços e, portanto, nesse aspecto sim, há um decréscimo de procura.”</i>

ANEXO VI. GRELHAS DE ANÁLISE DOS FOCUS GROUPS

GRELHAS DE ANÁLISE VERTICAL DAS SESSÕES DE FOCUS GROUP

1. Grelha de análise vertical – Entrevistado 1

TÓPICOS	DIMENSÕES DE ANÁLISE	EXCERTOS
AUTO-APRESENTAÇÃO	• DADOS SOCIOPROFISSIONAIS	“Hum... Chamo-me (X). Hum... Sou muito novinha, tenho 23 anos e (...) moro em Vila Nova de Gaia, em Valadares. // Tirei o 12º ano, no curso de acção social. // Eu já tive muitas experiências (risos). Começando pelo voluntariado de futebol e de pólo aquático, hum... depois estive cerca de 4 anos num espaço fixo onde se fazem as festas dos miúdos. Depois estive ... em restaurantes, na cozinha ou a servir às mesas. Hum... Também faço alguns serviços para o casino de Espinho. Hum... e pronto, estou com a mãe agora neste momento, na parte da animação. // Moro com os pais.”
	• MOTIVAÇÕES	“E (...) abri este, este negócio de animação porque eu trabalho com crianças. (...) E era em complemento com a minha mãe. A minha mãe tem uma empresa de animação infantil, e era um complemento.”
CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO	• DIFICULDADES	“Na criação eu não tive, como eu já expliquei há bocado, como eu tive que ajudar a minha mãe a montar a empresa dela não tive dificuldade a montar, agora a única coisa que eu tive dificuldade foi chegar hum... a dar conhecimento da minha empresa às outras pessoas. Pronto, eu usei a Internet, eu criei o facebook, criei um blog... andei a distribuir panfletos... Mas mesmo assim, acho que não chegou. E é isso aí que eu senti dificuldade, porquê que não chegou esta informação.”
	• OBSTÁCULOS ESTRUTURAIS	“Os impostos... É absurdo. Porque o microcrédito fez tudo comigo, agora acho que o próprio país, o nosso próprio governo é que nos está a fechar as portas. É por isso que a maior parte dos, das empresas que estão a abrir, vão logo... mal abrem já estão a fechar, porque... Só abrem as portas quem tem muito dinheiro ou quem tenha estatutos maiores...”
	• CARACTERIZAÇÃO	“Portanto, a minha empresa chamava-se Criancix. O público-alvo eram as crianças. Era um sítio, era na Prelada. // Era um espaço fixo, onde as crianças poderiam deixar... Os pais poderiam deixar as crianças, quando fossem às compras... Ah (...) nos tempos livres da escola, portanto, basicamente era ... a minha área era esta.”
NEGÓCIO	• EVOLUÇÃO	“Não funcionou. A empresa não funcionou. // No meu caso nós abrimos em Junho do ano passado e estivemos dois meses, duas meninas nas...nas férias, e... Foi a partir daí que começamos a ver que não tínhamos hipóteses de estarmos abertos. // Tivemos 2 crianças na, na parte do Verão, nas férias. Depois, entretanto, fiz uma ou duas festas lá de aniversários.”
	• CAUSAS	“E era um sítio, era perto de, de bairros e as pessoas eram... Portanto, estavam sempre à espera dos apoios. «Olha e isso é financiado?» E então não... não deu, não funcionou. // Era num sítio onde as pessoas iam lá e perguntavam se era financiado, se... Quanto é que pagariam consoante o ordenado. Nós dissemos «Isto não é... É privado». // E depois, em Novembro disse «não mãe, desculpa mas eu vou ter que fechar porque não tenho hipótese. O que eu ganho é para pagar as despesas.»
	• MOTIVAÇÕES	“Porque não tinha apoio mesmo. // A banca não me concedia crédito porque não estava empregada”
MICROCRÉDITO	• MEIO DE CONHECIMENTO	“Pela Internet.”

	• MONTANTE	<i>“Pronto, o montante que a gente pediu foram os 10.000€ // Sim, foi suficiente, portanto para abrir o negócio foi, agora rentabilizá-lo é que não foi...”</i>
	• APLICAÇÃO	<i>“(...) era para montarmos um espaço adequado para as crianças, tínhamos que pôr pavimento adequado, tínhamos que ter 2 casas de banho, masculino e feminino, e... e material, portanto, mesas, bancos e jogos. Foi essencialmente para isso que... foi o... o montante.”</i>
IMPACTO	• SOCIAL	<i>“A nível social mudou muito, não é? Eu trabalhava 24 horas sobre 24 horas, e os amigos «olha onde é que estás?» «Pois, estou a trabalhar». Eu estou a jantar e está o telemóvel a tocar, se está a tocar temos que responder logo a seguir, se não respondermos logo a seguir por e-mail, perdemos clientes, basicamente é isso.”</i>
	• ECONÓMICO	<i>“De rendimento olha (risos), não correu lá muito bem porque tenho o carro para pagar, tenho a prestação para pagar, e pronto, não há dinheiro para, para nada.”</i>
AVALIAÇÃO	• BENEFÍCIOS INDIVIDUAIS / PSICOSSOCIAIS	<i>“Eu acho que não é prejudicial, hum... Pronto, além de eu ter (...) tido prejuízo, não é? Eu...eu... não me arrependi, não me arrependi. Aprendi foi com os erros. É assim, se mais tarde eu quiser abrir novamente a empresa, já sei onde é que eu posso melhorar. Basicamente é isso.”</i>
ACOMPANHAMENTO INSTITUCIONAL	• AVALIAÇÃO	<i>“Eu não tenho razões de queixa. Eu fui apoiada em tudo...”</i>
	• SUGESTÃO DE NOVAS ESTRATÉGIAS DE ACTUAÇÃO	<i>“É importante sabermos como é que os outros que recorreram ao microcrédito estão, estão... Está a correr os negócios deles...”</i>

2. Grelha de análise vertical – Entrevistado 2

TÓPICOS	DIMENSÕES DE ANÁLISE	EXCEROTOS
AUTO-APRESENTAÇÃO	• DADOS SOCIOPROFISSIONAIS	<i>“Portanto, chamo-me (X), tenho 29 anos. Hum... Tirei o curso de design gráfico... (risos.) Mas exerci design gráfico durante 2 anos. // Já tinha trabalhado em bares e em restaurantes e em esplanadas, mas nunca na parte de gerir um restaurante, nem na cozinha”</i>
CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO	• MOTIVAÇÕES	<i>“(...) exerci design gráfico durante 2 anos mas em condições (...) estranhas. O primeiro ano não era declarado, o segundo ano foi estágio profissional, a seguir ao estágio profissional também não queriam pagar muito mais e (...) sempre em condições que eu acabei por pensar: «realmente eu gosto disto mas não sei se é o que eu quero fazer para continuar a sobreviver». Por isso mudei completamente.”</i>
	• DIFICULDADES	<i>“Encontrar um espaço porque, ou temos que investir muito em obras ou temos que investir muito noutra espaço, porque arranjar espaço à exploração é muito complicado, porque as pessoas têm medo que se estraguem ah... os equipamentos e essas coisas todas, por isso é muito difícil arranjar um espaço preparado... para pagarmos uma renda temos sempre que pedir um empréstimo, fazer obras ou para fazer outro espaço e... e muitas vezes são valores que não fazem sentido e as pessoas... Por isso é complicado. // “no meu caso, nós queríamos fazer promoções, happy hours, fazer, trazer pessoas, fazer workshops, o que quer que seja de actividades... E nós nem sequer conseguíamos pensar nisso... Não tínhamos tempo, não conseguíamos gerir bem a equipa, os horários, porque não houve tempo para programar isso e são coisas que nós no plano de negócios dizíamos «vamos fazer isto e vamos fazer aquilo», mas depois uma pessoa não sabe como é que vai correr as coisas, e nem é para bem nem é para mal, uma pessoa não sabe, mesmo quando corre bem como é que corre, nem quando corre mal, como é que corre. // Eu sei mas claro a parte mais crítica do processo todo é conseguir gerir essa parte que nos é desconhecida, acho que isso foi à conclusão que chegamos todos um bocado, a nível de estudos de mercado, planos de negócios, de... gestão de neg... hum, essa parte é toda a que foge mais à nossa... à nossa... experiência hum... de trabalho anterior ou à nossa formação é acho que sim, acho que chegamos todos à conclusão que essas foram as maiores dificuldades que encontramos no processo...”</i>
	• OBSTÁCULOS ESTRUTURAIS	<i>“As principais dificuldades... Eu acho, não sei, para mim eu sinto que foi... na parte do processo ainda antes da abertura... A nível de informações neste país acho que é um caos (risos). Porque a nível de licenças, a nível de... como estruturar a empresa... como é que se paga à segurança social, como é que... acho que há muito, é muito difícil uma pessoa conseguir uma informação correcta à primeira vez. Uma pessoa tem sempre tantas informações diferentes, mesmo no gabinete do município, uma pessoa vai lá num dia e dizem uma coisa, passado três dias vai lá e dizem-lhe outra. A D. (X) é que me disse «Oh (X) não é assim, acho que foi lá uma senhora que lhe disseram que não era possível fazer o que ela queria fazer e eu disse vá lá outra vez senão nós vamos lá consigo». Ela foi lá outra vez e a outra pessoa já lhe disse que era possível fazer o que ela queria fazer, percebem? Para mim, essa foi a maior dificuldade, porque realmente eu nunca tinha trabalhado, pronto... fiz um estágio profissional sempre na mesma empresa, mas nunca estive assim no mercado de trabalho, fiz trabalhos durante a minha adolescência mas nunca tive um contrato para pagar... nunca tinha tido contacto com todas estas organizações e instituições.”</i>
NEGÓCIO	• CARACTERIZAÇÃO	<i>“(...) eu e o meu marido abrimos uma creperia, aqui no Porto. // (...) nós conseguimos encontrar um espaço que ainda estava em obras na altura em que nós os conhecemos, na Rua Miguel Bombarda um hotel, que ia ter um</i>

		restaurante que queriam dar à exploração.”
• EVOLUÇÃO		<p>“Entretanto também não, não é, não funcionou. // Saímos desse espaço e agora estamos à procura de outro. // Quando abrimos, pronto, como não tínhamos que fazer um grande investimento, esse dinheiro ainda chegou para o fundo de maneio, conseguimos abrir... Correu muito bem, tivemos sorte. O negócio, realmente, de crepes aqui no Porto não existia. E as pessoas gostaram muito e era um sítio agradável, com jardim nas traseiras e correu bastante bem o negócio. // E... desde Julho do ano passado que estamos à procura de um espaço novo, que não é nada fácil... // Entretanto hum... o negócio correu mesmo bem nesses 3 meses e meio, ainda nos deu uma margem para os meses a seguir, que nós estávamos a contar que fossem poucos mas que se transformaram...já, já vai quase... já vai mais de meio ano.// Nós abrimos em Abril, o que foi bom porque é uma altura de bom tempo e tínhamos uma esplanada e um jardim... Depois também tínhamos, para além dos crepes tínhamos um prato do dia em que eu tentava fazer coisas um bocado diferentes da oferta que há. Muitos dos cafés ali à volta têm pratos do dia baratos mas é sempre os bifeinhos de peru, os panados com arroz de feijão, sempre muito, muito semelhantes entre eles e eu tentar fazer umas coisas um bocado diferentes, hum... sabores um bocado diferentes, e realmente tivemos uma adesão muito grande. Hum... correu muito bem, tão bem que nós não estávamos preparados para... suportar aquela afluência toda, porque na altura eu e o meu marido éramos os únicos funcionários da empresa, a minha mãe estava-me a ajudar na cozinha e tínhamos contratado mais uma pessoa para... pronto, para ver como é que arrancávamos e como é que o movimento ia começando e... rapidamente chegamos, ultrapassamos as nossas expectativas e tivemos que contratar mais pessoas mas nunca tínhamos muito tempo para reorganizar os tempos das pessoas e os turnos que estávamos a fazer por isso... foi uma altura muito cansativa, tivemos mesmo muito muito trabalho, trabalhávamos de 12 a... 14h por dia, porque como estávamos inseridos dentro de um hotel, íamos fazer os pequenos-almoços do hotel e depois como não havia muita coordenação e... eles também não, não eram muito organizados... dava problemas, dava... confusões, tínhamos que ir para lá mais cedo. Foi uma fase complicada mas não me posso queixar de maneira alguma do... do negócio que correu bem, hum...”</p>
• CAUSAS		<p>“O que correu mal foi que, eu despedi-me em Setembro, depois a formação em Outubro e éramos para abrir em Dezembro e só abrimos em Abril. E este tempo todo eu já me tinha despedido... O meu marido também estava desempregado (risos). Ficamos à espera, a gastar dinheiro, até Abril... // Não correu bem foi a parte da negoci... A negociação não foi bem feita da nossa parte, por alguma... alguma falta de experiência, porque não tínhamos contrato com as pessoas que estavam... que nos estavam a dar a exploração do espaço. Estavam sempre a dizer que nos iam dar o contrato, porque era tudo numa base um bocado de amizade. E acabamos por deixar andar para a frente uma situação que depois... se revelou... muito desconfortável, porque não existindo contrato, não havia regras, eles tinham o hotel, nós tínhamos o restaurante e eles tinham as chaves do restaurante, o que era normal, porque se alguma coisa fosse preciso... Mas não era normal chegarmos lá e eles estarem no nosso local... Portanto, chegamos à conclusão que não havia (risos) as mesmas...os mesmos direitos e deveres das duas partes. E... eles pediram para nós sairmos de lá. Foram 3 meses e meio e nós também já não conseguíamos estar lá nas condições em que estávamos. E infelizmente tivemos que sair, porque estava a correr muito bem o negócio. // começou a correr mal não pela afluência que estávamos a ter, que até estava a correr bem, foi pela parte de... não termos, hum... não termos sido mais firmes na nossa posição e não termos realmente insistido mais no contrato porque... deixamo-nos levar por uma amizade que no fundo não era assim tão... pronto, se tivéssemos um contrato, pedíamos uma indemnização para sairmos de lá... Porque nós também no fundo chegamos a um ponto que queríamos sair de</p>

		<i>lá porque realmente não estávamos a conseguir trabalhar com tanta, com tanta afluência e com uma cozinha tão pequena que ainda tínhamos que partilhar com as pessoas do hotel. Estávamos a pagar uma renda elevada para eles entrarem no nosso espaço. Não estávamos, não estávamos a conseguir lidar com tudo e tivemos que sair de lá ao fim de 3 meses e meio e...pronto, e continuamos à procura...</i>
MICROCRÉDITO	• MOTIVAÇÕES	<i>“Sempre gostei muito de cozinhar, sempre adorei comida e (...), portanto, eu e o meu marido abrimos uma creperia, aqui no Porto. E pronto, foi para isso que o microcrédito me... me deu o empurrão inicial. // Portanto, eu foi, pronto eu também não estava... Não tinha condições para pedir o crédito à banca // Também não tínhamos maneira de na altura de pedir empréstimo pessoal, porque não... só através do microcrédito é que eu iria conseguir lançar...// Pronto, encontrei no microcrédito, porque sem microcrédito não tinha... hipótese de ter financiamento...”</i>
	• MEIO DE CONHECIMENTO	<i>“Foi através de uma pessoa que trabalhava em Vila d’Este, com esta agência. Pronto, que era conhecido e que nos falou e disse: «Para vocês, o microcrédito é o ideal porque não precisam de muito dinheiro para avançar».”</i>
	• MONTANTE	<i>“O microcrédito ajuda mas não é, não são, não são montantes muito elevados.”</i>
	• APLICAÇÃO	<i>“Por isso, eu despedi-me do sítio onde estava a trabalhar como designer gráfico, fui para França fazer uma formação e... e pronto, o microcrédito entrou para, para os custos que nós tivemos ao nível da formação, a nível... // E nós não precisaríamos de investir em equipamento de restauração porque senão ia ser...”</i>
APOIOS	• ESTATAL	<i>“Não. Porque eu fiz o estágio profissional, hum...não conta. Nós como éramos sócios-gerentes da empresa também não...não tivemos direito... a nada. E... ele também, no tempo que cá esteve, pronto, fez alguns trabalhos mas sempre com família, amigos, nunca foi nada declarado, por isso... Não conta para nada, por isso estamos os dois desempregados sem apoios.”</i>
	• FAMILIAR	<i>“Sim temos apoio da família.”</i>
	• REDE DE SOCIABILIDADES	<i>“E, realmente temos a sorte, a nível do processo de planeamento do negócio, tivemos, temos a sorte de ter amigos em várias áreas, que nos vão apoiando. // Depois temos outro amigo que é advogado, temos outro amigo que é arquitecto... Pronto, que nos vão sempre dando...ajuda nos pontos em que precisamos. Se não nós não temos maneira de para pagar tudo o que é necessário. Por isso, realmente... e dá-nos um apoio.”</i>
	• IMPORTÂNCIA	<i>“É sempre preciso uma pessoa ter alguém que a ajude, senão...// Sim, se não tivesse os apoios não sei como é que ia conseguir pagar o empréstimo, não sei como é que ia conseguir poder procurar outro espaço, ia ter que procurar outro emprego ou na minha actividade ou... ia ter que fazer outra coisa, não ia poder continuar com o meu sonho e com o meu objectivo...sem os apoios...”</i>
IMPACTO	• SOCIAL	<i>“Redes de sociabilidades era a mesma coisa, também trabalhávamos o tempo todo, o tempo que estávamos acordados estávamos ocupados a trabalhar lá, quem nos queria ver ia lá, tínhamos a sorte de irem lá alguns amigos ao fim-de-semana, mas ao fim-de-semana também estava tão cheio que hum... era olá e adeus (risos). Não nos podemos falar e toda a gente perguntava quando é que nos vêem, não não nos vêem (risos), porque o dia de folga era para fazer compras e preparar coisas...”</i>
	• ECONÓMICO	<i>“Hum... os nossos rendimentos, hum... foi para pior porque... (risos) No início da empresa e sempre, os salários tiramos, tiramos só o que precisamos, o quê que precisamos para lá estar, para pagar as contas todas. Depois em restauração também tem que se ter segurança e higiene alimentar, tem que se pagar os seguros por causa dos acidentes de trabalho dos funcionários, tem que se pagar isso tudo por isso... Tínhamos muitos encargos, por isso</i>

		<i>só tirávamos mesmo o mínimo, o essencial, por isso não aumentou a qualidade de vida. O objectivo é que aumente e... como vamos tentar de novo, temos a certeza que conseguiremos aumentar, mas inicialmente pronto, tem muitos custos associados e é mesmo um bocado...</i>
AVALIAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> • BENEFÍCIOS INDIVIDUAIS / PSICOSSOCIAIS 	<i>“Eu não tenho, não tenho (risos)... Como é que se diz, não... está-me a falhar a palavra (risos)... Não, não tenho... Está-me a falhar a palavra mas pode ser razões de queixa (risos) hum... Acho que se fosse a fazer, fazia-o outra vez, hum... Não tem nada a ver com o microcrédito não ter funcionado e o não ter funcionado também não tem nada a ver... Pronto, tem a ver com a falta de experiência se calhar, que eu podia ter forçado mais as coisas serem mais claras mas também não tem anda a ver com a minha capacidade de trabalho, por isso... Não, não é nada que não fizesse de novo e vou fazê-lo outra vez (risos), supostamente.”</i>
ACOMPANHAMENTO INSTITUCIONAL	<ul style="list-style-type: none"> • AVALIAÇÃO 	<i>“Acho que nesta, nesta, acho que os apoios nós temos, sem dúvida, cada um à sua maneira, naquilo que necessitar de apoio relativamente aqui à instituição do microcrédito por nos ajudar, hum... O que eu entendo é que, lá está, isto é um ponto de partida, o iniciar do microcrédito é um ponto de partida para pessoas que não tenham outra capacidade ou por ir para outro lado para tentar criar o seu próprio posto de trabalho, hum... // Por exemplo, eu precisava de alguém que me instalasse o programa de facturação e a (X) disse-me logo, «temos uma pessoa que criou», ela disse «ah, se quiseres eu dou-te o contacto, ele também criou uma empresa e está no início, é bom para ti, é bom para ele» e puseram-nos logo em contacto e foi, realmente foi a ele... Eu já tinha pedido um orçamento a outra pessoa e foi a ele que eu o comprei. Porque realmente eu senti que tive todo o apoio, lá está, foram-me sugeridas pessoas com quem trabalhar, sempre que eu tinha alguma dívida telefonava, nunca, nunca senti...”</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • SUGESTÃO DE NOVAS ESTRATÉGIAS DE ACTUAÇÃO 	<i>“(...) aquilo que se eu, se eu propunha isto e se poderia ser algo que fosse importante... para as pessoas, próximas pessoas que... Se me viesse um amigo meu e... me dissesse que tinha um, gostava de montar qualquer coisa, se eu lhe indicaria o microcrédito? Claro que sim, claro que sim, mas já lhe dava provavelmente uma perspectiva que eu não tive, não é? Que eu tenho agora pela experiência própria de, de ter estado no microcrédito, mas por exemplo, não sei se não poderão ser feitas outras acções, hum... Nós estamos aqui a fazer um, às vezes isto aqui parece uma certa exigência, que não é, porque lá está, esta entidade já nos dá um grande impulso, não é? E nós ainda estarmos a exigir mais dela é um bocado estranho, percebe?// E nós pagamos as cotas todos os meses e através disso, cada vez que há formações na nossa área, apoiadas e financiadas pelo Estado, eles ligam-nos a perguntar se nós estamos interessados ou não estamos. Através deles eu tenho esse apoio. É um serviço pago, não é gratuito, mas pronto, eles estão-nos sempre a avisar de novas leis que saem, de novas... Não sei, não sei até se é possível ao microcrédito fazer isso, é importante porque é antes do processo começar e prepara as pessoas, agora não sei se realmente é possível ou não ter esse tipo de apoios. Acho que é um extra, no fundo, se eles poderem fazer isso é um extra, porque o serviço deles, pelo que nós vimos aqui, está... completo... // Não, acho que é sempre uma mais-valia virmos aqui e saber como é que se passa com os outros, os outros casos não é? Porque uma pessoa vive sempre um bocado isolada (risos). Aqui é, acho que é interessante saber como é que corre com as outras pessoas e como é que se passa... É importante sabermos como é que os outros que recorreram ao microcrédito estão, estão... está a correr os negócios deles... // Eu acho que uma pessoa não está preparada por isso era o que ele estava a dizer, por isso é que se lança também um bocado, mas eu acho que mesmo vindo aqui ouvindo o que no teu caso ouviste, acho que se uma pessoa tem realmente esse, essa vontade e esse sonho e essa paixão de fazer, não é por aí que, simplesmente vai mais preparada. Se calhar vai pôr mais um bocado de travão ali (risos)”</i>

3. Grelha de análise vertical – Entrevistado 3

TÓPICOS	DIMENSÕES DE ANÁLISE	EXCEROTOS
AUTO-APRESENTAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> DADOS SOCIOPROFISSIONAIS 	<p>“Bom, eu sou o (X), tenho 34. Hum... tenho o 12º... marketing e publicidade. // Trabalhei na parte de animação, por exemplo, porque nas férias, hum... fiz muito... era animador de colónia de férias. // Trabalhei, trabalhei num projecto hum... nas ludotecas do Porto, no bairro de Sta. Luzia... que era ... um projecto ligado a jovens com risco de toxicodependência. Hum... Trabalhei no cybercafé. Já trabalhei como magnetista também (risos), tive essa experiência, adorei. Hum... Já tive algumas experiências profissionais, mas sempre fora da área realmente deste negócio”</p>
CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO	<ul style="list-style-type: none"> MOTIVAÇÕES 	<p>“E segui um sonho. No fundo foi um pouco isto... // Portanto, uma pessoa pensar: «O quê que eu vou fazer? O quê que eu quero, não é? Hum... Que oportunidades é que eu tenho?». E as oportunidades que nós encontramos, provavelmente, com mais habilitações literárias ou menos, às vezes são, são, são escassas, não é? E por isso é que também me fez levar a avançar... // Sempre trabalhei a parte de design como um hobbie (...) um pouco mais autodidacta do que propriamente, hum... de formação académica. O meu 12º ano é de marketing e publicidade, aproxima-se um bocado sobre essa área. Hum... mas trabalhei sempre como um hobbie, então chegou a uma altura que... também porque o trabalho paralelo que eu fazia era, era um bocado precário e... e tive a oportunidade de entrar no negócio. // Hum... E eu decidi apostar...em mim, nesse aspecto, porque acredito no meu trabalho, sei que não é fácil... // Eu tipo, estou de certa forma a apostar numa área que realmente me vai realizar ou que eu vou fazer para, para me realizar, e acho que é importante // Nós quando somos movidos, eu pelo menos falo por mim, não sei se vos aconteceu o mesmo, nós quando somos movidos a esta acção, nós somos movidos acima de tudo por uma certeza daquilo que valemos, não é? Nós sabemos, não somos bons em tudo, não é? Somos bons num aspecto, provavelmente poderemos ter outras, outros aspectos importantes, mas depois acabamos por perceber, das duas uma, ou damos a oportunidade a nós próprios ou não? Ou vamos continuar a, a, a ter que esperar anos a fio para um emprego, a viver de... a ser explorado...”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> DIFICULDADES 	<p>“(...) um designer ao... trabalhar às vezes uma ideia, um conceito, hum... Requer muito tempo de trabalho, muitas horas de trabalho. Procurar um cliente, procurar empresas, requer outro tempo de trabalho. E isto realmente é uma grande dificuldade, hum... uma pessoa conseguir-se desdobrar, e quando não se tem experiência, conseguir ter esta capacidade de, de, de ter que dar o valor certo dos tempos não é? Hum...para o trabalho. // Lá está, a actividade, a minha actividade depois requer planeamento não só de procura de novos clientes, de angariação de novos clientes, de, de, de... de trabalho de escritório, por que tenho que o ter, de computador, muitas horas... Hum...não é fácil, não é uma área muito fácil, onde existe muita concorrência, onde as oportunidades nesta área são... são muito escassas. O exemplo que me deu, hum... relativamente a quem sai de um ensino superior, eu não saí, mas de quem sai do ensino superior, que é extremamente explorado... // É, é complicado, e depois há outra coisa que também é complicada nesta área, para quem começa sem, sem, sem grande... Porque eu nunca tive a experiência, digamos assim, nem, nem formação profissional relativamente a esta área // E depois este mercado tem outra coisa muito interessante, provavelmente como muitos outros, é não existe tabelas de preços. É um pouco mais ou menos cada um faz à sua maneira ao preço que quer. Isto depois é muito complicado também fazer um pouco o planeamento e às vezes até a própria gestão de uma pessoa que se está a lançar, no meu caso, estou a falar no meu caso como é</p>

		<i>óbvio, hum... um pouco para o desconhecido, mesmo sabendo aquilo que quer.”</i>
NEGÓCIO	• CARACTERIZAÇÃO	<i>“O meu negócio é... é ser designer freelancer. Hum... o grupo alvo, o grupo alvo é... é vasto...// O espaço...hum...estou num gabinete de arquitectura, que não é da área, mas que me foi cedido”</i>
	• EVOLUÇÃO	<i>“Parti para esta, para esta aventura sem clientes. Hum... Aliás, os clientes que eu, que eu tinha era na base de familiares ou amigos, mas era sempre tudo um pouco na brincadeira, vamos dizer assim. Porque «Ah, tu não me podes fazer aqui uma coisa?» E eu fazia isso tudo. // O processo não tem tido assim uma evolução muito...porque (...) sei lá como é que eu lhe vou dizer isto... // Depois, porque depois passa por uma estratégia e a minha estratégia inicial passaria hum...fazer a minha acção sobre as pessoas mais conhecidas, os familiares e os meus amigos... a partir daí eles próprios também puxarem outras pessoas que possam vir para a minha actividade, perceberem que a minha actividade agora não é como hobbie mas é sim a minha actividade profissional e, depois em paralelo, ter tempo e começar a ir a outros nichos de mercado. Apostar, por exemplo, uma coisa que tenho uma certa apetência, é fazer álbuns hum... personalizados, em vez de ser aqueles álbuns tradicionais de fotografia, eu dou-lhes sempre um toque meu. Hum... Acabei por trabalhar a fazer uma coisa não tão, tão criativa mas porque estava numa empresa de fotografias para fazer álbuns de casamento. Depois existe uma série de planeamentos relativamente a isso. É sempre ali um bolo que vou buscar, depois vou buscar outro ali, hum... Como é que vou dizer, de evolução, julgo que o mercado fechou-se um bocadinho demais, julgo que o mercado fechou-se... // Uma das possibilidades que neste momento, lá está, que depois acabam por surgir, é o que eu digo, às vezes há coisas que vão acontecendo e depois isto vai-nos fazendo evoluir ou não o nosso... pode haver aqui uma possibilidade de entrar uma segunda pessoa para... para o meu negócio, que seja só comercial, e eu fico, digamos, um pouco liberto da parte comercial hum... porque sou quem já tem a experiência de trabalho também... Isto tudo ainda é muito recente, ainda é uma coisa que está, também estou agora a...”</i>
	• CAUSAS	<i>“(...) ao nível deste negócio, eu continuo muito dependente hum... inicialmente, e ainda agora, continuo muito dependente de, mais sobre o aspecto familiar e dos trabalhos que faço, mais para familiares e amigos do que propriamente para novos clientes, que tenho tido, tenho angariado, hum...”</i>
MICROCRÉDITO	• MOTIVAÇÕES	<i>“Hum... Não tinha a possibilidade de fazer este financiamento...hum... pessoalmente, não é? Então tive que recorrer ao microcrédito...”</i>
	• MEIO DE CONHECIMENTO	<i>“(...) através de uma tia, salvo erro.”</i>
	• MONTANTE	<i>“Eu pedi 7.500€”</i>
APOIOS	• FAMILIAR	<i>“(...) morreu-me um familiar que era importantíssimo para isto... para a sustentabilidade deste negócio, ou seja, eu de um momento para o outro deparei-me a ter outros gastos que não com o próprio negócio. É óbvio que estou a ter um certo apoio, também não é? Não morreu a minha família inteira mas pronto, o meu pai era uma pessoa que era extremamente importante nesta, nesta, neste projecto, porque ele realmente garantia-me e era uma vantagem para mim não é? // “estou num gabinete de arquitectura, que não é da área, mas que me foi cedido um... um espaço para eu poder estar lá...// Portanto, eu tenho um gabinete... tenho um espaço próprio num gabinete de arquitectura, que são familiares. // Também me lancei um pouco no sentido dos clientes, ou de não ter neste momento ainda uma carteira de clientes que me assegurasse, por exemplo, os primeiros tempos de, de... de início de actividade, mas também porque tinha um suporte familiar. // Já por isso é que também avancei... senão... seria impensável avançar. É a tal coisa que eu disse, só com este suporte é que eu tinha condições para avançar...”</i>

	<ul style="list-style-type: none"> • IMPORTÂNCIA 	<p>“Hum... por isso é que eu digo que isto tem muito a ver com os apoios. Porque estava a falar sobre os apoios que têm, e realmente se não tivéssemos esses apoios todos, provavelmente já não teria, nem sequer...// Hum... a minha actividade é como digo, foi um pouco planeada sobre certas bases. Hum... apoio familiar e apoio do microcrédito.”</p>
IMPACTO	<ul style="list-style-type: none"> • SOCIAL 	<p>“Relativamente à questão social e à questão de, de, de, dos tempos, eu acho que nós quando avançamos para uma situação destas, o que nós queremos é empenhar-nos ao máximo porque acabamos por ter um termo de responsabilidade por nós mesmos, não é? Portanto, acaba por ser secundário um pouco se calhar o dia-a-dia que já, já um dia tivemos, porque o que nos interessa realmente é que este negócio dê certo. Fazemos tudo por tudo, hum... e depois disto hum... ter essa noção de que uma empresa não é de hoje para amanhã que vai dar os frutos, não é?”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • ECONÓMICO 	<p>“Eu acho que nesta, neste... em qualquer dos ramos que avance para o microcrédito tem que se pensar numa coisa, que vai montar uma empresa. Claro que não é «boom», não tem rentabilidade no primeiro ano praticamente, nós temos que ser realistas perante isso e saber isso, pronto, o nosso empenho e o nosso esforço é para, primeiro, solidificar uma empresa e só depois é que vem então a rentabilidade dessa empresa. Isto talvez seja um ponto melindroso, digamos assim, e também aqui na questão do microcrédito, não é? Hum... Mas nós temos que ter um pouco essa noção de que realmente as coisas inicialmente não vai ser para tirar grandes proveitos e grandes riquezas, nós temos é que pagar as nossas despesas e só depois e ao fim de algum tempo é que vamos conseguir começar a equilibrar as nossas finanças.”</p>
AVALIAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> • BENEFÍCIOS INDIVIDUAIS / PSICOSSOCIAIS 	<p>“Sem dúvida, eu acho que também quando nós tomamos...apesar de estarmos um bocado inconscientes relativamente a outras questões de negócios, quando tomamos esta posição também pensamos e reflectimos bastante nela, eu pelo menos... lá está, porque nós acabamos por seguir sempre um raciocínio, uma forma, uma base para sustentar tudo isto e... perceber se é possível ou se não é possível. Hum... E porque também aqui assim o exigem, não é? Também exigem um pouco que não seja chegar ali e «eu quero montar uma coisa», pronto, venha de lá o dinheiro e está feito, não é? Isto tudo também há sempre um pouco, uma introspecção relativamente a isto.”</p>
ACOMPANHAMENTO INSTITUCIONAL	<ul style="list-style-type: none"> • AVALIAÇÃO 	<p>“É que realmente é importante haver este, esta entidade, este tipo de microcrédito que realmente ajude pessoas que não têm a ... a capacidade por si próprias de pedir um financiamento, não é? Isto é a parte principal logo, hum... Ajudam-nos a estruturar também, porque dão-nos o apoio que for necessário. Nesse aspecto, dão-nos esse apoio, mas realmente é preciso mais... Eu não direi monetariamente, provavelmente, não sei, ou se calhar monetariamente, mas... Porque nós estamos, nós estamos, nós estamos com um tecto, digamos assim, também acho que tem que existir não é? E que é os 10.000, depois depende do tipo de actividade que entra ou não nesse tecto... // acho que exigir mais sobre a entidade do microcrédito acho que é complicado. Porque acho que já é um impulso suficiente forte e para nós nos sentirmos gratos por termos tomado essa decisão e avançar, independentemente se deu certo ou se deu errado.”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • SUGESTÃO DE NOVAS ESTRATÉGIAS DE ACTUAÇÃO 	<p>“Será que se nós tivéssemos, de vez em quando, mesmo dentro de um tempo que nós estivéssemos completamente empenhados na nossa actividade, fazer uma, uma, uma formação ou outra relativamente à parte de gestão, à parte de... O que tenha a ver com áreas do mercado de trabalho que nós temos que contar com, com, com o nosso próprio empenho e tudo. Será que isso não era importante, por exemplo, existir? // Pois, e patrões, nós temos que ter essa capacidade, temos que essa capacidade, não é? Nós temos que vencer também por isso. Ah, por exemplo, hoje de certa forma, isto que está a acontecer, nós nesta reunião, até de certa forma é interessante. Eu sei que nós não vamos ter muito tempo, não vamos andar a conseguir nos encontrar para falar com as pessoas, mas as próprias</p>

		<p> <i> pessoas do meio do microcrédito, também poderiam ter tido um pouco, poderia existir uma certa, não só experiência mas se calhar até de ajudas. // Hum... se dentro desse tempo em que nós avançamos poderiam feitas, ah ser feitas actividades hum... complementares que nos pudessem ainda proporcionar mais certezas e mais capacidades para, acho que sim. Era, era, era de tentar pensar numa ideia dessas. Pronto, relativamente aos candidatos a chegarem e serem logo confrontados com esta... situação, digamos assim... Porque depois lá está a tal coisa, hum... não sei se é exequível, pronto, mas, eu aí sou um bocado, discordo um bocado no sentido que pode haver pessoas que se acanhem e não tomem o impulso, precisamente por causa de, talvez, alguma negatividade entre aspas, ou algum alerta excessivo, que alguns de nós, alguns de nós podem passar, possam transmitir, agora se me pusesse assim (...) se existisse por exemplo esta ligação entre os nossos projectos, em que nós nos apoiávamos todos uns aos outros na área que nos competia... // Pois, mas acho que isso, esta situação, esta interligação que pode existir entre nós, pode ser ainda mais fortalecida... Seria benéfico para cada um, sem dúvida, porque não só estávamos a passar as suas experiências, as suas dificuldades, como também hum... provavelmente, poderia ter alguém que, no fundo, nós estávamos a ajudar alguém que está no mesmo patamar que nós, quer dizer, está, está a lutar pela sua sobrevivência, pelo seu, pelo seu emprego. // Agora, continuo a dizer uma coisa, a parte da gestão acho que é a parte em que vai faltar a toda a gente que entre aqui. Toda a gente que entre aqui, como candidato, vai-lhe faltar sempre essa parte, garanto-lhe! // Sinceramente, acho que pode ser uma boa sugestão porque, eu continuo a dizer a mesma coisa, acho que nós temos capacidade naquilo que fazemos, temos essa consciência, mas acabamos por perder um pouco ou só depois de iniciar a actividade é que começamos a perceber as outras competências que temos que ter. Muitas dessas competências não é de um dia para o outro que se adquirem, hum... e acho que esse acompanhamento, não devemos exigir isso a uma entidade que já nos dá o impulso que nos dá, mas se o fizesse provavelmente seria muito interessante e muito importante, provavelmente... // Acho que às vezes são importantes fazer este tipo de, de... Apesar do nosso tempo depois ser um bocado complicado de... não é perdermos tempo porque isto é ganho de tempo, não é? Estamos tão... Envolvidos no nosso dia-a-dia e no nosso trabalho e no nosso empenho e às vezes também em, nas nossas frustrações, porque também temos as nossas frustrações, não é? Que, pronto, vou agora ao microcrédito ou vou até ali, vou... falar um pouco das minhas experiências... Não sei, eu acho que é importante, agora se... como fazê-las no futuro... Porque neste caso nós estamos a fazer isto relativamente a si. Não estamos a fazer isto relativamente à entidade, não sei se o microcrédito promove esse tipo de, de, de, de união não é? Ou... Mas acho que são, são importantes, acho que são interessantes, porque acabamos por, no fundo, adquirir um pouco também lá está a tal coisa, não no papel de candidato, mas com quem já está dentro do ramo a partilhar uma experiência daquilo que... está a viver um pouco para..." </i> </p>
--	--	--

4. Grelha de análise vertical – Entrevistado 4

TÓPICOS	DIMENSÕES DE ANÁLISE	EXCERITOS
AUTO-APRESENTAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> DADOS SOCIOPROFISSIONAIS 	<p>“A D. (X) é, pronto (...) É uma criadora de acessórios de moda artesanal. // Sou divorciada. // Eu tenho 2 pequenos, tenho uma com 19 e tenho um com 10”</p>
CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO	<ul style="list-style-type: none"> MOTIVAÇÕES 	<p>“(...) entrei neste negócio após o divórcio. Porque trabalhei imensa... primeiro tive os filhos e pronto, tinha uma vida financeira boa, o meu marido era gestor comercial e pronto. E então fazia coisinhas para os amigos, para os amigos dos amigos, ia sempre fazendo, eu tenho imensos bocados bordados em minha casa feitos por mim, tenho os meus cortinados de toda a casa bordados por mim e pronto. E entretanto fui trabalhar com idosos, trabalhei 10 anos com idosos acamados. E entretanto deu-se o divórcio. Deu-se o divórcio e eu disse «bem, quando falecer o último velhinho, vou realizar o meu sonho», que era ter uma lojinha com as minhas coisas.”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> DIFICULDADES 	<p>“Eu estava sozinha, ainda não tinha começado sequer a trabalhar, e por acaso também fui internada uma semana, foi o meu primeiro Natal, o meu primeiro ano, o primeiro Natal, em Dezembro, um mês em que se faz negócio, tive que fechar, não tinha ninguém. Foi o meu primeiro Natal com o negócio e aquilo foi... nós é que perdemos.”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> OBSTÁCULOS ESTRUTURAIS 	<p>“Portanto é complicado não é? E depois é assim, nós não temos um subsídio, não temos uma reforma, não temos um ordenado, não temos nada. Não há um dinheiro que a gente diga assim dia tal cai na conta X. Não há nada. // É, não temos qualquer protecção. Por exemplo, eu no ano passado tive muito doente e eu até já andava de fraldas, estava bastante doente e eu fui operada em Julho. Eu tive que ficar no hospital 4 dias e o médico disse-me assim «Olhe D. Eugénia, você precisava de ficar aqui uns 15 dias, mas infelizmente os hospitais cortam, cortam, cortam, a D. Eugénia vai ter que ir para casa e vai ter assistência em casa através do centro de saúde». E eu disse «Como é que faço isso?». Vou-lhe dar baixa apenas 4 dias. E agora o seu médico de família é que lhe vai dar a restante baixa. Veja só como isto está, não é? E eu fui ao centro de saúde. Fui não, mandei porque eu não podia andar, eu vim com morfina para casa, para poder fazer a viagem do hospital de S. João até casa, e veio lá realmente um enfermeiro fazer o curativo e a minha filha foi pedir baixa e só me deram baixa de mais 5 dias. Eu não tenho direito a receber um cêntimo. Simplesmente eu nesse mês tive 9 dias de baixa, eu não paguei Segurança Social 9 dias. Eu fique isenta de pagar 9 dias de baixa. Não tive absolutamente mais nada.”</p>
NEGÓCIO	<ul style="list-style-type: none"> CARACTERIZAÇÃO 	<p>“Eu faço acessórios de moda artesanal desde qualquer (...) coisa reciclável. Eu pinto pedras, eu qualquer arame faço um anel, qualquer bocado de tecido dá para fazer uma pregadeira, qualquer bocado de lá dá para bordar um casaco... // Pronto, eu crio. Qualquer coisa reciclável serve para fazer uma peça nova. O meu objectivo é mesmo esse. // E... acho que o meu público-alvo é, sei lá... os estudantes...”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> EVOLUÇÃO 	<p>“Primeiro, pronto, criei tipo um projecto e na altura esse projecto estava em aberto, chamado o «Projecto Criar», através da Lipor. Apresentei o projecto e eles em que havia um prémio, prémio esse não monetário, mas sim em publicidade e foi o meu ponto de arranque. // só que entretanto, pronto, começa a crise e eu não poderia ficar só com a loja, então lancei-me em eventos, não é? Lancei-me em museus, em casas de cultura, casas de turismo. Comecei a fazer workshops, imensos, e entretanto lá tenho que me lançar mais um bocadinho a ver se me dou mais a conhecer, se vendo mais um bocadinho. Comecei a fazer aluguer de espaços nos grandes shoppings. Já fiz no Parque Nascente seis vezes. Alugo um shot pot, que é aquele que está no meio. Claro que são verbas altíssimas, não é? E, por exemplo, ainda agora fiz Parque Nascente, quatro dias nos namorados, para mim foi um enrasque. //</p>

		<i>Pronto, temos que partir para outros, neste momento estou inscrita em feiras, vou fazer a Ribeira no rio Douro, do lado de lá e do lado de cá, domingo estarei no Hard Club... Parti para a rua...// Eu abri há 4 anos. No início, lá está, no início tudo é muito bonito. Eu criei uma rubrica em que chamou muita gente com a calça estragada, para bordar, uma camisola queimada para fazer uma aplicação. Pronto, eram novidades. Aliás, a Lipor também me fez um site com umas calças de ganga todas estragadas e depois todas renovadas, não é? E entretanto também tive uma proposta para ir à RTP e mostrei o que era fazer do velho novo. E foi... o arranque foi muito bonito, agora morreu. Porque eu estou numa situação inédita. Estou a aguentar a loja porque o meu microcrédito acaba este ano. Falta-me pagar um ano."</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • CAUSAS 	<i>"A crise vem e os valores aumentam. // É incrível. Nunca paguei mais do que 375€ por três dias e desta vez paguei 500€. Das outras vezes que pagava 375€ por três dias, eu fazia sempre 1.000€, 1.050€, 1.100€... Uma vez até fiz 1.300€. Quer dizer, dava sempre não é? Porque nós temos que fazer uma margem, em que 300€ é para o espaço, 300€ é para material e 300€ é para pagar o meu trabalho que está no material. Só acima disso é que é lucro. E funcionava, não é? Se fossem mil e tal, pagava trezentos e tal, funcionava... Desta vez não funcionou. E, por exemplo, eu fiz agora o Via Catarina no dia 4,5 e 6 deste mês, há duas semanas, e também não funcionou. // no último perdi 900€. Porquê? Porque eu paguei-lhes para já 2 semanas antes de entrar, porque eles não querem um cheque nem dinheiro por aquilo, eles querem uma transferência bancária que é directa, percebe? Quinze dias antes e eu entrei com 492€, foi quanto eu paguei, porque aquilo é 100€+IVA por dia. Portanto, dá 123€ vezes 4 dá 492€, foi quanto eu paguei. E eu não perdi 492€, eu perdi 492€, eu fiz 300€ em dinheiro, em que não fiz 300€, eu dei o meu material no valor de 300€. // Como eu, o meu problema é a localização. // Não. Eu estou a pagar 100€ de renda num centro comercial junto à Igreja de Ermesinde, em que eu nunca devia ter ido para ali. Mas eu não arranjei sítio barato noutra loja. Porque senão eu tinha fechado a loja, porque não há visitas. É um centro comercial que morreu. // Estou nos terminais e tem sido complicado. Porque foi tudo muito bonito no início mas depois para aguentar é terrível. Não é a prestação do microcrédito, é a prestação do microcrédito, é a renda, é a comida, é a luz, é a Segurança Social, que é o pior de todos."</i>
MICROCRÉDITO	<ul style="list-style-type: none"> • MOTIVAÇÕES 	<i>"E... como não tinha grandes facilidades de garantias, financeiramente não tinha dinheiro, então lancei-me em criar o projecto. // Eu com o crédito normal jamais conseguiria, não tinha...mesmo hipótese de ter um crédito normal, eu estava separada e não tinha um...o meu vencimento dos idosos não dava, eu tinha que ir por um crédito mais baixo, não é?"</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • MEIO DE CONHECIMENTO 	<i>"Tive conhecimento através da Lipor. Porque entretanto apareceu um concurso que... mesmo chamado «criar» e fomos 8 candidatos e dos 8 candidatos fui eu a única que ganhei o projecto."</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • MONTANTE 	<i>"Na altura fiz um, queria pedir o mínimo possível, para poder pagar também o mínimo possível. E na altura pedi 3.000€, que para mim chegavam."</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • APLICAÇÃO 	<i>"Todo o mobiliário, o meu «estamino» loja, foi feito por mim. Eu comprei uma secretária adaptei-a a um balcão, eu encontrei no lixo um lavatório, pintei-o e ficou um expositor para brincos. Eu peguei numa tábua e fiz um expositor de anéis e, quer dizer, em termos de montagem, já não precisei de grande dinheiro. Precisei do dinheiro para comprar materiais, depois todo o material é feito por mim, também não tenho fornecedores, não é? Tenho só fornecedores de material. // tenho a dizer que o meu motor de arranque foi realmente o microcrédito."</i>
APOIOS	<ul style="list-style-type: none"> • FAMILIAR 	<i>"Eu tenho dos pais, sim sim.... As vezes chega ao dia 14 e eu não tenho dinheiro. «Oh mãe, empresta-me aí por dois ou três dias um dinheirito, depois já te dou». Entretanto vem uma feira, corre bem o negócio e já vai cobrir ali</i>

		<i>aquele buraco.”</i>
	• BANCA	<i>“Eu por acaso tenho o visa. A mim faz-me jeito, é uma forma de eu me controlar. É o apoio que eu não tenho.”</i>
IMPACTO	• ECONÓMICO	<i>“Não, não evoluiu. Inicialmente evoluiu, agora não. Agora é, pronto é suportar. // Dá para pagar as despesas. // Para mim não dá. A minha loja, eu só não me desfaço da loja, primeiro porque falta pouco tempo e era uma asneira, um fracasso para mim e depois não é isso, eu não vou ter as minhas coisas que tenho na loja na minha casa. // neste momento estou... a aguentar.”</i>
AVALIAÇÃO	• BENEFÍCIOS INDIVIDUAIS / PSICOSSOCIAIS	<i>“Para mim foi benéfico. Pronto, agora está um bocadinho difícil mas foi benéfico. Para já era um sonho que eu tinha e que eu dizia sempre que ainda ia realizar e foi assim que realizei. Para mim foi positivo.”</i>
ACOMPANHAMENTO INSTITUCIONAL	• AVALIAÇÃO	<i>“Também, também foi positivo, quer dizer, eu atirei-me para as feras, para o mercado cá fora, através de... estivemos a ponderar, a (X) passa lá e diz e se agora fossemos fazer umas coisinhas. No fundo deram-me o seu parecer, não é?”</i>

5. Grelha de análise vertical – Entrevistado 5

TÓPICOS	DIMENSÕES DE ANÁLISE	EXCERTOS
AUTO-APRESENTAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> DADOS SOCIOPROFISSIONAIS 	<p>“Pronto, eu sou a (X), tenho 42 anos, tenho dois filhotes, casada... // Pronto, neste momento sou agente comercial, já não tenho negócio, portanto, basicamente...E vivo em Esmoriz, pronto.”</p>
CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO	<ul style="list-style-type: none"> MOTIVAÇÕES 	<p>“Já estava desempregada há 4 anos, tinha na altura os meus filhos pequeninos. Quando somos mulheres com filhos pequeninos, é difícil arranjar emprego (risos). Eu ainda procurei mas não conseguia arranjar emprego, daí então fiz essa formação que o objectivo era mesmo... era um concurso de ideias, e elaboramos um plano de negócios.”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> DIFICULDADES 	<p>“A única dificuldade era dar a conhecer o conceito, pronto era só isso, de resto, em termos práticos, não...”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> OBSTÁCULOS ESTRUTURAIS 	<p>“Foi muito chato eu ter que manter durante 4 anos, a ver que o negócio não era rentável e a ter que aguentar 4 anos. // Por causa do ILE, exactamente. Porque é assim, se eu fechasse antes dos 4 anos tinha que reembolsar. E eles nem queriam saber se de facto o negócio estava a ser rentável ou não estava. Por muito que eu fosse lá e apresentasse contas, aquilo não era sustentável, eu não conseguia... // Eu não tive uma visita do Centro de Emprego. Normalmente eles têm obrigação de fazer um acompanhamento, e eu nunca tive uma visita sequer.”</p>
NEGÓCIO	<ul style="list-style-type: none"> CARACTERIZAÇÃO 	<p>“Eu tinha um negócio de artigos de criança em segunda mão. Estava situado na Feira. O público-alvo, claro, mães, não é? (risos) Com crianças. Os pais, avós... Hum, mais...”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> EVOLUÇÃO 	<p>“É assim, na altura que eu abri, foi há 5 anos, havia poucas lojas de crianças. Na altura só existia aqui no Porto e em Matosinhos. // Agora nesta fase, de facto, e agora que eu fechei (risos), eu fechei o ano passado não é? E as pessoas diziam-me «Ah agora é que era altura». Eu disse pois, se calhar até era. Foram 5 anos que eu tive que aguentar ali a um ritmo... // Pronto, houve alturas de altos e baixos, podemos dizer que de início, ao arrancar não foi muito fácil. Mas depois ao fim, sei lá, de dois anitos começou a levantar um bocado mas nunca foi suficiente. Depois foi aguentar mesmo até...”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> CAUSAS 	<p>“Mas havia pouco, portanto o conceito ainda era muito pouco conhecido. E eu abri na Feira e agora a conclusão é que a localização, pronto, foi errada. É um conceito que funciona em grandes centros. Logo no início que as pessoas nem conheciam. Eu quando abri as pessoas todas, quando viram o quê que aquilo era, «Você é muito corajosa, isto não vai durar muito tempo», era logo aquilo que as pessoas diziam. As pessoas até tinham receio de entrar dentro da loja.”</p>
MICROCRÉDITO	<ul style="list-style-type: none"> MOTIVAÇÕES 	<p>“O microcrédito ajudou-me a arrancar, na altura estava desempregada. // Então naquela altura estava desempregada, o vencimento do meu marido também era baixo portanto, não tinha recursos, não tinha acesso ao banco, então foi a única hipótese. // Só que a diferença entre o microcrédito e o apoio do Centro de Emprego, que eu agora tenho a experiência, se eu não tivesse tido o microcrédito eu não arrancava. Não arrancava tão cedo. // antes de recorrer ao microcrédito já tinha proposto o projecto ao Centro de Emprego. Só que primeiro que o processo... Tive um ano, um ano e tal... // Sim, como eles nunca mais me davam resposta, estava a demorar imenso, eu tinha de me arranjar. E foi o microcrédito, foi muito rápido e dão muito apoio.”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> MEIO DE CONHECIMENTO 	<p>“Na altura eu estava a fazer uma formação, estava desempregada, foi numa associação, em que o objectivo era criar o próprio emprego. Nessa altura eu conheci o microcrédito.”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> MONTANTE 	<p>“(...) na altura ainda eram 7.000€ de microcrédito”</p>

IMPACTO	<ul style="list-style-type: none">• ECONÓMICO	<i>“Não, se não dava para viver não dava para trazer rendimento para casa (risos). As condições de vida não pioraram, quer dizer, houve alturas que sim porque tinha que injectar dinheiro de fora, portanto era mais uma despesa, era mais um custo que eu estava a ter do que o contrário...”</i>
AVALIAÇÃO	<ul style="list-style-type: none">• BENEFÍCIOS INDIVIDUAIS / PSICOSSOCIAIS	<i>“Sim, foi uma experiência positiva. Apesar de não ter corrido bem, considero que foi benéfico porque aprendi com a experiência... Claro, aprende-se sempre muita coisa. Também foi uma maneira de eu estar activa, não é? De não estar em casa...”</i>
ACOMPANHAMENTO INSTITUCIONAL	<ul style="list-style-type: none">• AVALIAÇÃO	<i>“Primeiro, sentir que há alguém que nos ajuda, não é? Há troca de ideias de facto, sugestões. A gente procura uma solução para isto ou para aquilo e às vezes o acompanhamento dá jeito. Surgiram várias vezes com a (X), tivemos assim ideias...”</i>
	<ul style="list-style-type: none">• SUGESTÃO DE NOVAS ESTRATÉGIAS DE ACTUAÇÃO	<i>“Por acaso eu participei quando houve no Norteshopping, mas não conseguia ver muita gente nessa sessão. Fui a essa e às comemorações dos 10 anos da ANDC. Mas é sempre giro, eu acho. Para partilhar experiências ou às vezes até conseguir fazer parcerias...”</i>

6. Grelha de análise vertical – Entrevistado 6

TÓPICOS	DIMENSÕES DE ANÁLISE	EXCERTOS
AUTO-APRESENTAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> DADOS SOCIOPROFISSIONAIS 	<i>“Eu chamo-me (X) e sou sapateiro. // Eu sou solteiro, tenho duas filhas grandes, já são casadas...”</i>
CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO	<ul style="list-style-type: none"> MOTIVAÇÕES 	<i>“(…) a arte de sapateiro foi a arte que sempre me atraiu, era a arte do meu falecido pai. Eu tenho uma certa profissionalização noutras áreas, mas a minha paixão é mesmo a reparação de calçado. Eu estive desempregado também e depois tive uma separação da minha ex-companheira, que vivi 30 anos com ela. Entretanto essa separação foi um bocado complicada. Mas depois pronto, foi ultrapassada e decidi apostar na arte de sapateiro, é uma actividade que eu gostava e gosto muito. // Mas agora, presentemente, com 50 anos, eu montei este negócio porque é aquilo que eu gosto mesmo, tenho mesmo o gosto da arte. E como tenho gosto na arte, é aquilo que me apetece fazer. Porque podia ir para lavador de carros, para... sei lá, outras profissões, mas não gosto.”</i>
	<ul style="list-style-type: none"> DIFICULDADES 	<i>“É difícil porque... Tenho uma montra e gosto de ter de tudo um pouco, há muito mais materiais e há muito mais qualidade do que havia antigamente. Mas isso requer muito capital, e o capital que eu pedi era suficiente para eu poder arrancar.”</i>
	<ul style="list-style-type: none"> OBSTÁCULOS ESTRUTURAIS 	<i>“As pessoas têm dificuldades porque o mercado está muito complicado. O meu falecido pai triunfou também, eu sei que ele era um bom artista, mas também triunfou porque na altura pagava 50 centimos de aluguer... // Eu pago 350 fora o resto. É uma diferença muito grande. As pessoas agora não triunfam mais depressa porque há mais entraves se calhar do que antigamente.”</i>
NEGÓCIO	<ul style="list-style-type: none"> CARACTERIZAÇÃO 	<i>“O meu negócio é reparação de calçado, é indústria não é? // Eu tenho uma loja ali na Areosa, em Pedrouços.”</i>
	<ul style="list-style-type: none"> EVOLUÇÃO 	<i>“Ora bom, estou aberto há 2 meses. Está a correr bem, está a correr bem. // Por acaso está a correr bem. No sítio onde eu estou, aquilo é uma vilazinha, não é? É uma vilazinha dentro de uma cidade. Mas está a correr bem, por acaso está a correr bem. // Mas está a correr bem, pronto, estou a conseguir.”</i>
	<ul style="list-style-type: none"> CAUSAS 	<i>“Estou a ter cada vez mais serviço, estou... No sítio onde eu estou, tem outro sapateiro, mas eu estou mais abaixo, portanto, há uma diferença muito grande, mas e as pessoas costumam lá ir.”</i>
MICROCRÉDITO	<ul style="list-style-type: none"> MOTIVAÇÕES 	<i>“Como sou empreendedorista por natureza eu disse, «bem, vou pedir o microcrédito e vou criar o meu próprio negócio», uma vez que estou pelo fundo de desemprego eu tenho aquela possibilidade de criar o meu próprio negócio.”</i>
	<ul style="list-style-type: none"> MEIO DE CONHECIMENTO 	<i>“Eu já conheço o microcrédito há muitos anos, conheço o Dr. Yunus pela comunicação social.”</i>
APOIOS	<ul style="list-style-type: none"> FAMILIAR 	<i>“É evidente que tenho o apoio da minha companheira, porque se não fosse isso... // Por mim eu faço qualquer ideia, dependo é das ajudas que eu tenho. Porque eu tenho muitas ajudas, tenho mãe que me ajuda, tenho uma mulher que me ajuda e tenho mais pessoas que me ajudam. Se for preciso, eu estou seguro, mas eu faço uma pequena ideia daquelas pessoas que não têm ninguém, não têm suporte.”</i>
IMPACTO	<ul style="list-style-type: none"> ECONÓMICO 	<i>“Entra mais algum mas trabalhasse muito. Tem que ser, não é? Levanto-me às 6h30 da manhã. // De uma certa parte... melhorou. Mas há muita coisa por trás disso. O que é que está por trás disso? Está muito trabalho. Se melhorou um bocadinho? Melhorou”</i>
AValiação	<ul style="list-style-type: none"> BENEFÍCIOS INDIVIDUAIS / 	<i>“Para mim foi benéfico. // Para mim é um bocado complicado porque eu tenho todos os minutos e horas contados,</i>

	PSICOSSOCIAIS	<i>mas acaba por ser positivo. Como disse esta senhora (...) nós sentimo-nos bem. Espiritualmente a mim faz-me bem”</i>
ACOMPANHAMENTO INSTITUCIONAL	<ul style="list-style-type: none"> • SUGESTÃO DE NOVAS ESTRATÉGIAS DE ACTUAÇÃO 	<i>“Mas havia de haver mais, mais, como é que eu hei-de dizer, mais formação, acho que devia de haver... // Olhe, da minha parte, eu sou um empreendedorista por natureza. Quando alguém recorre ao microcrédito, neste caso para pedir dinheiro, eu acho que qualquer pessoa que venha pedir dinheiro para o crédito, acho que do microcrédito devia sair, pronto, dinheiro mas com uma condição, era dar-lhes formação profissional. // Na área que ele quer estabelecer... Se ele quer estabelecer como padeiro, sapateiro, picheleiro... Muito bem, nós emprestamos-lhe dinheiro, mas há uma certa quantia que vai ser para a sua formação. // Eu acho que qualquer pessoa que viesse ao microcrédito para pedir dinheiro, é uma opinião minha, havia uma certa quantia para a formação da pessoa.”</i>

7. Grelha de análise vertical – Entrevistado 7

TÓPICOS	DIMENSÕES DE ANÁLISE	EXCERTOS
AUTO-APRESENTAÇÃO	<ul style="list-style-type: none"> DADOS SOCIOPROFISSIONAIS 	<p>“Eu sou divorciada legalmente mas vivo em união de facto já há 13 anos. Tenho um filho de cada um, a minha filha mais velha licenciou-se e foi trabalhar para a Holanda e a outra acabou também, já fez o mestrado em matemática aplicada. Eu fui secretária durante 15 anos, depois fui para o desemprego.”</p>
CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO	<ul style="list-style-type: none"> MOTIVAÇÕES 	<p>“Eu, eu fiquei desempregada nessa área e procurei trabalho. Como não tinha que fazer, ia para as obras com o meu marido, porque ele já trabalhava... Já trabalha nisso há quase 30 anos, mas trabalhava sem facturação. Tinha às vezes alguém a trabalhar com ele, outras vezes não e depois comecei eu a ir trabalhar com ele. Pintava paredes, pintava casas e outras coisas. Ajudava. E então a certa altura começaram-nos a pedir para fazermos obras em condomínios e queriam facturas e nós não passávamos. E como eu estava desempregada // Só que eu, como não gosto de estar parada e fazia-me muita confusão, porque, quer dizer. Eu até gosto de andar nas obras, digo-vos já, adoro andar a pintar paredes, fazer móveis de cozinha, essas coisas todas que eu gosto. Mas, isso não é (...) à cabeça não chega, não é? E então decidi arrancar com esse projecto e legalizar no fundo aquilo que já existia. Então, criei o meu próprio emprego, empreguei o meu marido, ele é (...) é meu empregado (risos) // Eu decidi avançar porque quando fiquei desempregada já tinha mais de 40 anos. E a partir daí por muito que se corra e procure, se faça voluntariado, não nos adianta nada, mesmo. Se para vocês é difícil, imagine para nós. Hoje em dia, a partir dos 30 já se é velho. E foi assim, pensei, eu não posso estar parada, não é?”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> DIFICULDADES 	<p>“Eu ano passado, por esta altura, tive uma vontade enorme de fechar a empresa. Mas tive mesmo vontade de fechar, e eu digo assim, mas porquê que agora, depois de tanto ter trabalhado, depois de 20 anos sem pagar impostos, e agora... Isto é tudo off record, atenção. Mas é verdade. Não dá para ser rico, não dá, mas agora o que eu queria era deitar-me e pensar, não estar preocupada que amanhã ou depois de amanhã é dia 20 e eu tenho que pagar a Segurança Social de 3 pessoas, são quase 800€, e tenho que pagar as rendas, que são outros tantos, tenho que pagar o imposto de conta que são 600, pagar a luz, ter que viver, ter que comer, tem que dar para isso tudo. Eu agora já não tenho filhos em casa porque, graças a Deus, já são independentes mas...”</p>
	<ul style="list-style-type: none"> OBSTÁCULOS ESTRUTURAIS 	<p>“Mas os impostos são cada vez mais, para alguns. Estão sempre a aumentar o que torna as coisas mais difíceis. // E também, vou dizer outra coisa, porque, e eu decidi recorrer ao microcrédito porque, foi através do Centro de Emprego, como devem saber, nós temos acesso também a apoios. Só que nós temos que apresentar o projecto, temos que fazer a candidatura e essas coisas assim. E eu não tinha dinheiro por assim dizer e na altura ou era, o mínimo 250 contos, até aos 500 contos, estou a falar em contos. Eu sinceramente não me apetecia, não me apeteceu, não quero, não acho que seja justo, e acho que é um disparate. Um pessoa que está desempregada, que não tem rendimentos, que não tem recursos nenhuns, ter que pagar no mínimo 250 contos para fazer um projecto para nos poderem dar o dinheiro, quer dizer... // É que nem sequer tinha ninguém... Imagine, eu até acho que seria capaz de criar esse projecto, de fazê-lo, de o construir. Mas claro que ia precisar de alguém que olha, que me desse umas dicas. Para dar a informação, eles deviam ter lá pessoas para isso. Eles têm pessoas para isso, mas não informam. «Ai não podemos». Portanto não está correcto. // E depois não é só isso. A complicação que é durante 4 anos que uma pessoa tem que estar aberto e sustentar uma situação que à vezes pode não poder. // é Segurança Social, é o pagamento por conta, são 2 vezes por ano, quer eu ganhe quer não ganhe. // Eu fui buscar um</p>

		<i>funcionário agora ao Centro de Emprego, a isenção dura 3 anos do pagamento para a Segurança Social pela empresa, recebi uma carta a semana passada a dizer que me iam penhorar porque ele está desde Agosto a trabalhar e ainda não paguei a Segurança Social dele e eu não tenho de pagar. Mas eu recebi uma carta de penhora. Agora eu pergunto quem é que me vai pedir desculpa. Não pedem. E eu é que tenho que andar a fazer cartas para lá, cartas para cá. Funcionam mal. Mas isto é só para a menina ter ideia do que é a realidade. // Nós não temos direito a nada. Eu se tiver de baixa não tenho direito a subsídio... Mas se der para o torto eu vou para o fundo de desemprego? Não vou. Não tenho direito ao fundo de desemprego. ”</i>
	• EVOLUÇÃO	<i>“(...) está a correr bem. // o microcrédito ajudou com a primeira tranche, que por acaso estou aqui para pedir a segunda. Tenho que arranjar um estaleiro para pôr as coisas e preciso de dinheiro para isso.”</i>
MICROCRÉDITO	• MOTIVAÇÕES	<i>“fui para o desemprego e entretanto recorri ao microcrédito para criar o meu próprio emprego e o do meu marido, como lhe quero chamar. // Em relação ao recorrer ao microcrédito foi porque o meu marido não tinha IRS e eu também... Portanto, não tínhamos outra hipótese de...”</i>
	• MEIO DE CONHECIMENTO	<i>“Foi na televisão. Vi um programa com o presidente, a explicar como é que era o processo, o quê que era. Uma reportagem, até foi na Índia. A partir daí, procurei a direcção e vim cá.”</i>
	• MONTANTE	<i>“Como eu só pedi na primeira tranche do empréstimo do microcrédito 7.000€</i>
	• APLICAÇÃO	<i>“(...) foi em 2008 que nós precisávamos de uma carrinha para transportar andaimes e tinha que ser maior do que um carro. Tínhamos que comprar também algum material. Começamos a fazer obras mais exigentes e eram precisos mais materiais que nós não tínhamos, e então o microcrédito ajudou”</i>
	• BANCA	<i>“Eu fiz o meu com a Caixa Geral de Depósitos. A primeira coisa que eles fazem quando nós vamos pedir o microcrédito é oferecer-nos um cartão de crédito, o que eu acho a pior coisa que pode acontecer a uma pessoa que está no início. Eu acho que isso é a pior coisa que pode acontecer. // Acho isso muito mal. Porque é uma pessoa fragilizada que vai lá. Quer queiramos quer não, se nós estamos numa situação em que estamos a precisar de dinheiro, apresentamos muitas fragilidades. Se nos vão fazer isso, se nos vão oferecer uma coisa... // E outra coisa, eles a mim ainda me fizeram outra coisa. No contrato, abriram uma cláusula em que me tiram 12€ todos os meses para a utilização desse cartão. Ao fim de um ano, são 120€. Todos os anos. Eu fiquei a saber que é assim. Eles puseram aquela cláusula, eu assinei e não há nada a fazer. Eu não li lá aquelas letrinhas, assinei e todos os meses, 12€ que saem de lá de imposto. // Na altura ainda fui 2 ou 3 ou 4 ou 5 vezes ao banco por causa disso mas atiravam-me... // Façam as contas, 12€ vezes 12 Meses vezes 4 anos, quanto é que eles não ganham de dinheiro extra.”</i>
APOIOS	• FAMILIAR	<i>“Eu tenho que arranjar um espaço porque eu tenho as coisas em casa do meu pai e a casa não é só do meu pai, é do meu pai e das minhas tias, e já há problemas...E eu tenho que arranjar um espaço, só que é assim, eu para arranjar um espaço preciso de pagar duas rendas, aumentam os custos.</i>
IMPACTO	• ECONÓMICO	<i>“Não há riqueza, percebe?// Tenho o crédito da carrinha, tenho o crédito do microcrédito... e tenho que viver, tenho que pagar à segurança social, tenho aquelas coisas todas para pagar... // No meu caso dá para viver e dá para pagar as despesas. // O meu trabalho tem fases, tem fases... Tem fases de muito trabalho, por exemplo agora na Primavera. Tem outras fases que ficas a contar os tostões e a esgravatar para arranjar trabalho, é assim.</i>
AVALIAÇÃO	• BENEFÍCIOS ESTRUTURAIS	<i>“Para mim foi benéfico porque apesar de já ter uma estrutura, permitiu mudar a forma de trabalhar.”</i>

ACOMPANHAMENTO INSTITUCIONAL	• AVALIAÇÃO	<i>“(...) o microcrédito apoia, telefona, pergunta como é que estamos... // Para mim é muito positivo. Não tem sido em termos práticos, mas tem dado a conhecer a empresa. Convidam-me sempre para muitas coisas e isso dá a conhecer a empresa. Portanto, isso é positivo. E o apoio acho que é fundamental. Porque apoiam se a pessoa está... se está a correr mal, se não têm trabalho, ou então há trabalho, tenho estas ideias, dá para discutir...”</i>
	• SUGESTÃO DE NOVAS ESTRATÉGIAS DE ACTUAÇÃO	<i>“Advertirem os bancos para não aliciarem estas pessoas com cartões de crédito.”</i>

GRELHA DE ANÁLISE HORIZONTAL DAS SESSÕES DE FOCUS GROUPS

TÓPICOS	DIMENSÕES DE ANÁLISE	BENEFICIÁRIOS DO MICROCRÉDITO						
		1ª SESSÃO FG			2ª SESSÃO FG			
		<i>E1</i>	<i>E2</i>	<i>E3</i>	<i>E4</i>	<i>E5</i>	<i>E6</i>	<i>E7</i>
PERFIL SOCIOPROFISSIONAL	• GÉNERO	Feminino	Feminino	Masculino	Feminino	Feminino	Masculino	Feminino
	• IDADE	23 anos	29 anos	34 anos	47 anos	42 anos	50 anos	47 anos
	• ESCOLARIDADE	Secundário	Licenciatura	Secundário	3º Ciclo	Licenciatura	1º Ciclo	3º Ciclo
	• ESTADO CIVIL	Solteiro	União de Facto	Solteiro	Divorciado	Casado	União de Facto	União de Facto
	• RESIDÊNCIA	Vila Nova de Gaia	Porto	Porto	Valongo	Ovar	Gondomar	Porto
	• AGREGADO FAMILIAR	Vive com os pais	Vive com o companheiro	Vive com a mãe	Vive com os filhos	Vive com o marido e filhos	Vive com a companheira	Vive com o companheiro
	• FILHOS	Não tem	Não tem	Não tem	Dois filhos	Dois filhos	Dois filhos	Dois filhos
	• EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL	-Animadora Social -Empregada de Balcão/Mesa	-Designer Gráfico -Empregada de Balcão/Mesa	-Animador Social -Empregado de Balcão/Mesa -Magnetista	-Doméstica -Cuidadora de Idosos	-Agente Comercial	a)	-Secretária
CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO	• MOTIVAÇÕES	-Experiência na área de actividade -Complemento do negócio de familiares	-Precariedade laboral	-Paixão pela actividade -Realização pessoal -Precariedade laboral	-Alterações familiares -Experiência na área de negócio -Realização pessoal	-Situação de desemprego -Dificuldades na reinserção laboral por conta de outrem	-Paixão pela actividade -Alterações familiares -Situação de desemprego -Realização pessoal	-Situação de desemprego -Dificuldades na reinserção laboral por conta de outrem -Legalização da actividade
	• DIFICULDADES	-Marketing do negócio	-Arranjar um espaço adequado -Gestão do	-Insuficiência de recursos humanos -Desempenho	-Insuficiência de recursos humanos	-Marketing do negócio	-Carência de capital económico	-Forte peso dos encargos fiscais

			negócio -Insuficiência de recursos humanos	de múltiplas funções -Competir com a concorrência				
	• OBSTÁCULOS ESTRUTURAIS	-Excesso de encargos fiscais	-Inoperância dos serviços informativos	a)	-Ausência de protecção social	-Condições das Iniciativas Locais de Emprego (ILE)	-Crise económico-financeira	-Encargos fiscais -Inexistência de apoio por parte de organismos públicos (IEFP) -Mau funcionamento dos serviços administrativos públicos - Ausência de protecção social
NEGÓCIO	• ÁREA DE ACTIVIDADE	Animação de Crianças	Restauração (Creperia)	Design Gráfico	Comércio de Acessórios de Moda	Comércio de Roupas de Criança em segunda mão	Reparação de Calçado	Construção Civil
	• PÚBLICO-ALVO	Crianças	Vasto	Vasto	Jovens	Crianças	Vasto	Vasto
	• LOCALIZAÇÃO	Prelada	Porto	Porto	Ermesinde	Santa Maria da Feira	Areosa	Porto
	• ANO DE CRIAÇÃO	Junho de 2010	Abril de 2010	2010	Setembro de 2007	2006	Janeiro de 2011	2008
	• EVOLUÇÃO	Não funcionou (encerrou ao fim de 5 meses)	Não funcionou (encerrou ao fim de 3 meses e meio)	A funcionar (há cerca de 6 meses), mas com algumas dificuldades	A funcionar (há 4 anos), mas com algumas dificuldades	Não funcionou (encerrou ao fim de 4 anos)	A funcionar (há 2 meses)	A funcionar (há cerca de 3 anos e meio)
	• CAUSAS DA EVOLUÇÃO	-Falta de rentabilidade por escassez de clientes	-Problemas com o contrato de exploração do espaço	-Com problemas de rentabilidade por falta de clientes	-Custos do aluguer de spots -Má localização da loja -Falta de clientes	-Falta de rentabilidade por escassez de clientes	-Crescimento da procura	-Expansão do negócio - Crescimento da procura

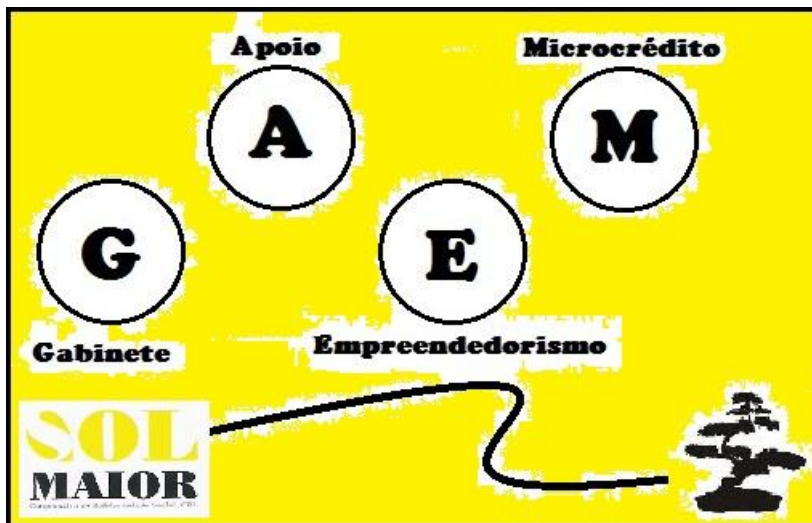
MICROCRÉDITO	• MOTIVAÇÕES	-Carência de capital próprio -Sem condições para obter crédito bancário normal, por se encontrar numa situação de desemprego						
	• MEIO DE CONHECIMENTO	Internet	Amigo	Familiar	Lipor	Associação	Comunicação Social	Comunicação Social
	• MONTANTE	10.000€	10.000€	7.500€	3.000€	6.500€	4.800€	7.000€
	• APLICAÇÃO	-Aquisição de equipamentos e materiais -Renda do espaço	-Formação profissional -Renda do espaço -Pagamento de salários aos funcionários	-Aquisição de equipamentos e materiais	-Aquisição de equipamentos e materiais -Renda do espaço	-Aquisição de equipamentos e materiais -Renda do espaço	-Aquisição de equipamentos e materiais -Renda do espaço	-Aquisição de equipamentos e materiais
APOIOS	• FAMILIAR	Apoio económico da família						
	• REDE DE SOCIABILIDADES	a)	Apoio das áreas profissionais dos amigos	a)				
	• BANCA	a)		Cartão de Crédito VISA	a)			
	• IMPORTÂNCIA	Alta						
IMPACTO	• SOCIAL	Diminuição dos encontros sociais com os amigos, devido à falta de disponibilidade de tempo			a)			
	• ECONÓMICO	-Aumentaram as despesas mensais (prestação do empréstimo automóvel, prestação do empréstimo do microcrédito)	-A rentabilidade do negócio não permitiu melhorar a qualidade de vida, devido ao curto espaço de tempo de funcionamento da actividade	-Ainda não tirou rentabilidade da sua actividade	-No início sentiu um incremento dos rendimentos, mas nos últimos tempos mal tem conseguido fazer face às despesas	-O negócio nunca foi rentável	-A rentabilidade do negócio tem permitido incrementar os rendimentos	-A rentabilidade do negócio tem permitido incrementar os rendimentos, apesar da sazonalidade da procura
AVALIAÇÃO	• BENEFÍCIOS INDIVIDUAIS / PSICOSSOCIAIS	-Conjunto de aprendizagens adquiridas com	-Conjunto de aprendizagens adquiridas com	-Conjunto de aprendizagens adquiridas com	-Realização pessoal através da	-Conjunto de aprendizagens adquiridas com	-Realização pessoal através da execução de	a)

		a experiência	a experiência, que a ajudarão a montar o novo negócio	a experiência	concretização de um sonho	a experiência -Desempenho de uma actividade profissional	uma actividade que gosta	
	• BENEFÍCIOS ESTRUCTURAIS	a)						-Fortalecimento da estrutura da empresa
	• AVALIAÇÃO	Forte apoio prestado pela instituição no processo de planeamento e de acompanhamento do negócio						
ACOMPANHAMENTO INSTITUCIONAL	• SUGESTÃO DE NOVAS ESTRATÉGIAS DE ACTUAÇÃO	-Promover sessões de partilha de experiências entre beneficiários do microcrédito	-Promover sessões de partilha de experiências entre beneficiários do microcrédito -Informar sobre acções de formação pertinentes ao empreendedor	-Aumentar o valor máximo do microcrédito -Promover acções de formação que dotem o empreendedor de maiores competências de gestão de negócios -Promover uma rede de parcerias entre beneficiários de microcrédito -Promover sessões de partilha de experiências entre beneficiários do microcrédito	a)	-Promover sessões de partilha de experiências e de estabelecimento de parcerias entre beneficiários do microcrédito	-Contemplar uma parte do empréstimo para custear sessões de formação nas áreas de negócio dos beneficiários	-Advertir os bancos para não aliciarem os beneficiários do microcrédito com cartões de crédito, devido à situação vulnerável em que se encontram

a) O entrevistado não fez qualquer referência a informações sobre estas dimensões de análise ao longo de toda a sessão de *focus group*.

ANEXO VII. LOGOTIPO DO GAEM

LOGOTIPO DO GAEM



O logotipo criado para o GAEM é composto pela denominação escolhida para o serviço (GAEM – Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito), pelo logotipo da instituição no qual ele estava inserido (Cooperativa de Solidariedade Social Sol Maior, CRL) e pela imagem de uma árvore bonsai.

A incorporação deste símbolo prende-se com o facto de Muhammad Yunus, o pai do microcrédito, defender que os pobres são como árvores bonsai, de tamanho mais reduzido que as outras, mas tal não se deve à má qualidade das sementes. É antes consequência da má qualidade do solo no qual a semente foi plantada, por não lhe ter fornecido os nutrientes adequados ao seu desenvolvimento. Desse modo, tudo o que é preciso para resgatar os pobres da situação vulnerável e frágil em que se encontram é criar um ambiente propício, capaz de impulsionar o potencial que cada ser humano tem dentro de si.

Era precisamente este o papel que o GAEM visava desempenhar – conceder à ‘população bonsai’ os instrumentos fundamentais para estes poderem crescer plenamente e, dessa forma, abandonarem situações de vulnerabilidade social.

ANEXO VIII. PUBLICAÇÕES NO BLOG DO GAEM

1. APRESENTAÇÃO DO GABINETE DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO E MICROCRÉDITO (GAEM)

Quarta-feira, 9 de Fevereiro de 2011

O QUE É?

O Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito (GAEM) é um espaço que visa promover o empreendedorismo, como estratégia de inclusão social de públicos desempregados e/ou a vivenciar processos de desfavorecimento e fragilização social.

OBJECTIVOS

- Fomentar o espírito empreendedor;
- Dinamizar a criação do próprio emprego;
- Informar sobre o processo de criação do próprio negócio;
- Desenvolver competências empreendedoras;
- Promover a inclusão social através da iniciativa económica.

PÚBLICO-ALVO (PRIORITÁRIO)

- Beneficiários de Rendimento Social de Inserção (RSI);
- Desempregados.

SERVIÇOS

- Atendimento personalizado a potenciais empreendedores e candidatos ao microcrédito;
- Mediação com entidades que apoiam a criação do próprio emprego;
- Dinamização de sessões de informação, esclarecimento e divulgação sobre empreendedorismo e o programa de microcrédito;
- Promoção de sessões de formação, em questões fundamentais para a criação e gestão do próprio negócio;
- Acompanhamento na elaboração do plano de negócios, numa lógica de proximidade.

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/02/apresentacao-do-gabinete-de-apoio-ao.html>]

2. A 'POPULAÇÃO BONSAI'

Quarta-feira, 16 de Fevereiro de 2011

Muhammad Yunus, o pai do microcrédito, considera que a população pobre de uma sociedade constitui a 'população bonsai'.

No vídeo aqui partilhado podemos escutar o professor a mencionar que os pobres são como árvores bonsai. Quando se semeia a melhor semente da árvore mais alta num vaso, obtemos uma réplica da árvore mais alta, com as características da original, mas com apenas alguns centímetros de altura, em tamanho miniatura. Não há nada de errado com a semente que se plantou, o solo no qual ela foi plantada é que não era o mais adequado para o seu desenvolvimento.

O mesmo acontece com os pobres. Eles não são sementes de má qualidade. A sociedade é que não lhes proporcionou as bases (terra, sol, nutrientes...) para crescerem e atingirem o seu potencial máximo.

Tudo o que é preciso para resgatar os pobres da situação de fragilização social em que se encontram é criar um ambiente propício, que impulse o potencial que cada ser humano tem dentro de si. É precisamente este o papel que o microcrédito visa desempenhar nas sociedades de todo o mundo – conceder à 'população bonsai' os instrumentos fundamentais para estes poderem crescer plenamente e, dessa forma, abandonarem situações de vulnerabilidade social. Deste modo, o Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito (GAEM) surge com a finalidade de proporcionar à 'população bonsai' uma terra fértil e os nutrientes necessários para estes construírem uma vida digna, não só para si, mas também para a sua família e para a sociedade, inclusive.

A incorporação da imagem de uma árvore bonsai no logótipo do GAEM procura simbolizar esta analogia entre os pobres e a árvore bonsai mas, sobretudo, transmitir a mensagem que a nossa missão é a de promover as condições e os instrumentos fundamentais necessários para que todos os que estejam numa situação socioeconómica vulnerável consigam superar esta condição desfavorável, por via do recurso ao microcrédito e da criação do próprio emprego.

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/02/populacao-bonsai.html>]

3. AS DINÂMICAS EMPREENDEDORAS EM PORTUGAL - O DESAFIO PARA O CRESCIMENTO SUSTENTADO DO PAÍS

Quarta-feira, 23 de Fevereiro de 2011

O conceito de empreendedorismo deriva das palavras francesas «entre» e «prendre», e significa estar no mercado entre o fornecedor e o consumidor. Deste modo, podemos dizer que se trata de um processo dinâmico, que envolve a identificação de oportunidades de negócios e a criação de bens e/ou serviços que respondam a essas necessidades.

Por sua vez, o empreendedor é alguém persistente, que identifica uma oportunidade e decide correr riscos, tomar decisões e gerir recursos, no lançamento de um novo negócio ou serviço. O empreendedor é alguém que cria riqueza para si próprio e, simultaneamente, para a sociedade.

No actual contexto socioeconómico, o empreendedorismo remete-nos para uma forma de desafiar o desemprego e (re)ingressar no mundo do trabalho.

A Estratégia de Lisboa, adoptada pelo Conselho Europeu em Março de 2000, contemplou, como um dos objectivos principais dos estados membros, a promoção do empreendedorismo como instrumento privilegiado para atingir o objectivo estratégico da UE: construir a economia mais dinâmica e competitiva do mundo, baseada no conhecimento, capaz de assegurar um crescimento económico sustentável e reforçar o emprego e a coesão social.

Um estudo recente do Eurobarómetro (2009) sobre empreendedorismo revela que cerca de 45% dos europeus gostariam de trabalhar por conta própria, valor inferior à percentagem de americanos na mesma situação (55%), e muito inferior quando comparados com a população chinesa (71%).

Segundo este mesmo estudo, são os homens, os mais jovens e os mais qualificados que revelam uma maior inclinação para a prática do empreendedorismo.

Por outro lado, Portugal apresenta dos mais elevados níveis de vontade para a criação do próprio negócio (51%), muito acima da média da UE27 (45%). Contudo, é de realçar que a percentagem de portugueses que considera essa possibilidade como viável nos próximos cinco anos é das mais baixas da Europa (apenas 18%), sendo a incapacidade de auto-financiamento (39%) e o actual contexto socioeconómico mundial (31%) as principais razões apontadas.

Apesar de demonstrarem vontade para apostarem na criação do próprio emprego, os portugueses não concretizam esta intenção. A ausência de uma cultura empreendedora em Portugal é uma das causas para esta inércia.

Portugal apresenta uma necessidade primordial de promoção de um clima e uma cultura favorável ao empreendedorismo, de forma a combater os elevados níveis de desemprego, as situações cada vez mais numerosas de pobreza e o instável crescimento da economia.

Assim, o GAEM foi criado com o propósito de fomentar uma cultura empreendedora que, por sua vez, promova a criatividade e o espírito empreendedor da população local, com vista à inclusão social de públicos desempregados e/ou a vivenciar processos de desfavorecimento e fragilização social. Nesse âmbito, disponibiliza à população um leque de serviços que visam não só promover uma cultura empreendedora, mas também apoiar a criação de negócios.

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/02/as-dinamicas-empreendedoras-em-portugal.html>]

4. AS ORIGENS DO MICROCRÉDITO

Sexta-feira, 25 de Fevereiro de 2011

O microcrédito, com as características que hoje lhe são associadas, surgiu em 1976, no Bangladesh, pela mão do premiado com o Nobel da Paz, em 2006, Muhammad Yunus.

Professor de economia durante longos anos, Yunus teve um momento da sua vida académica em que se desiluiu com as elegantes teorias económicas que leccionava, por não reflectirem a realidade social do seu país, profundamente marcado pela miséria, fome e morte. Na obra «O banqueiro dos pobres», o professor confessa que sentiu que tinha que se afastar do meio académico e imergir na vida real dos habitantes do seu país, com o intuito de ajudar verdadeiramente o seu povo.

Foi nesta altura que Yunus se apercebe de uma forte injustiça social que assolava o seu país – os empréstimos concedidos por prestamistas, que reproduziam a situação de dependência económica e pobreza dos mais desfavorecidos. Para adquirirem a matéria-prima dos produtos que fabricavam, as pessoas necessitavam de pedir dinheiro emprestado a usurários, que estabeleciam condições de pagamento bastante rigorosas (impedimento de qualquer tipo de pagamento parcial; era obrigatório vender-lhes o produto do seu trabalho, por um preço estabelecido pelos prestamistas), o que impossibilitava a libertação da condição de devedor, sendo que, na maioria das vezes, viam-se obrigados a ter de pedir novo empréstimo para reembolsar o empréstimo anterior, pelo que só a morte os libertaria desta situação de dependência e pobreza.

Tendo contacto com esta realidade, Yunus reflecte que “Enquanto os pobres estiverem sujeitos aos prestamistas, nenhum programa económico poderá travar o constante processo de alienação dos pobres” (Yunus, 2009: 22). Assim sendo, a única salvação para estes casos seria a obtenção de um crédito, que lhes possibilitasse vender os seus produtos no mercado, obtendo uma margem de lucro que lhes permitisse pagar o empréstimo e conservar algum desse lucro para si. O problema é que não havia nenhuma instituição financeira que concedesse empréstimos à população pobre, por esta não oferecer qualquer tipo de garantia e, na ausência desta possibilidade, este negócio estava sob o domínio absoluto dos prestamistas. Na tentativa de transpor este obstáculo, e verificando que o crédito total que 42 famílias precisavam era de apenas 27 dólares, o professor decide emprestar do seu próprio bolso o valor que estas pessoas necessitavam, para pagar aos intermediários as suas dívidas e vender os seus produtos onde conseguissem melhor preço, sob condições socialmente mais justas – pagariam quando pudessem e sem ter que pagar qualquer tipo de juro. Em pouco tempo, estas

famílias pagaram-lhe por completo os empréstimos concedidos, e ficaram-lhe profundamente agradecidas pela possibilidade de readquirirem motivação e dignidade humana.

Tendo em conta este cenário, sentiu que tinha que criar uma resposta institucional onde as pessoas pudessem recorrer sempre que precisassem de dinheiro. “Se pudessem ter um empréstimo do banco com juros comerciais, podiam vender os seus produtos no mercado e obter um lucro decente que lhes permitiria viver. [...] Na situação presente, estão condenadas a trabalhar como escravas para o resto da vida, e nunca conseguirão libertar-se do juro dos grossistas *paikari* que agora lhes emprestam capital com juros usurários” (Yunus, 2009: 110). Com esse intuito recorreu aos bancos, mas a resposta foi negativa, devido à ausência de garantias que essas pessoas apresentavam, o que lhe provocou profunda indignação. “Os mais pobres trabalham doze horas por dia. Precisam de vender e ganhar dinheiro para poder comer. Têm todo o interesse em pagar o empréstimo, principalmente se querem pedir outro empréstimo e viver outro dia! Essa é a maior segurança que o banco pode ter... a vida delas” (Yunus, 2009: 112). Deparando-se com a resiliência dos bancos, mas sem nunca cair em desalento, Yunus supera o obstáculo – ele próprio passa a ser o fiador dos empréstimos concedidos aos pobres e, desta forma, estes teriam o tão ambicionado acesso aos empréstimos bancários.

Para surpresa de todos, inclusive do próprio professor, o reembolso dos empréstimos por parte das pessoas que não ofereciam garantias ultrapassou os pagamentos dos empréstimos dos que as tinham, estando muito próximo do limite dos 100% de reembolso. Tal deve-se ao facto dos mais desfavorecidos saberem que esta é a única oportunidade que têm de escapar à pobreza, pelo que se esforçam por cumprir o contratualizado.

A partir desta sua experiência, Yunus abraçou de corpo e alma a missão de erradicar a pobreza do planeta e está a transformar o nosso mundo, não só através da difusão do microcrédito pelos quatro cantos do globo, mas também pela aposta nas potencialidades da economia social para esse mesmo fim.

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/02/as-origens-do-microcredito.html>]

5. A EMERGÊNCIA E DIFUSÃO DO MICROCRÉDITO EM PORTUGAL

Segunda-feira, 28 de Fevereiro de 2011

O (re)conhecimento das potencialidades desenvolvimentistas do microcrédito originou a que também em Portugal se adoptasse o modelo de microcrédito concebido pelo Prof. Muhammad Yunus.

Em Dezembro de 1998 é fundada a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), instituição sem fins lucrativos e de utilidade pública, que implementou o primeiro programa de microcrédito em Portugal.

A ideia de fundar a ANDC surgiu da visita a um país nórdico de um conjunto de cidadãos portugueses, a qual lhes possibilitou o contacto com o Prof. Muhammad Yunus e com a ideia do microcrédito tal e qual como foi concebida pelo professor. Nessa altura, aperceberam-se que havia em Portugal uma lacuna grave na questão do acesso ao crédito por grupos desfavorecidos e na impossibilidade de uma pessoa, que esteja numa situação de pobreza e exclusão económica, social e profissional, poder ultrapassar esta situação vulnerável, através do estímulo da iniciativa económica, de forma autónoma, por via do acesso a um crédito de valor reduzido.

Deste modo, viram no microcrédito o instrumento que possibilitaria a muitos portugueses dar o pontapé de saída de uma condição de vulnerabilidade social, através da criação do seu próprio emprego, por via da criação de um pequeno negócio.



A fundação da ANDC não foi no sentido de conceder crédito a quem não tinha acesso ao mesmo na banca tradicional, uma vez que a legislação portuguesa não permitiu que se fundasse uma instituição financeira de crédito, à imagem do Banco Grameen. O papel que a ANDC desempenha é o de intermediário entre o candidato ao microcrédito e a banca.

Assim sendo, o trabalho que a ANDC desenvolve consiste em servir de elemento facilitador de crédito a quem, de outra forma, não teria acesso ao mesmo, junto da banca que, de outra forma, não considerava estarem reunidas as garantias necessárias para confiarem esse crédito a estas pessoas.

Através de um parecer técnico, em que é analisado não só o perfil do empreendedor, em termos da sua preparação para assumir um desafio desta natureza, pela análise da experiência acumulada e das competências apresentadas pelo candidato e a sua adequação às exigências da área de negócio a explorar, como também a própria ideia de negócio e as condições que existem para que esta possa ser implementada com sucesso, solicita-se junto de um dos três bancos com quem estabeleceram parcerias – Millenium BCP (desde 1999), Caixa Geral de Depósitos (desde 2005) e Banco Espírito Santo (desde 2006) – o empréstimo para o investimento proposto.

A ANDC foi a primeira entidade a conseguir que pessoas excluídas do crédito bancário, por não serem detentoras de garantias, tivessem acesso a um crédito bancário para criarem o seu próprio posto de trabalho, por via da criação de um pequeno negócio.

Mais tarde, os bancos com quem a ANDC estabeleceu parcerias ao longo dos anos criaram a sua própria linha de financiamento de microcrédito, facto demonstrativo das virtualidades do modelo, que confia nas capacidades empreendedoras de públicos desfavorecidos e que tem demonstrado ser um virtuoso instrumento de combate à pobreza e exclusão social.

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/02/emergencia-e-difusao-do-microcredito-em.html>]

6. CICLO DE SESSÕES DE TRABALHO SOBRE EMPREENDEDORISMO E MICROCRÉDITO

Quinta-feira, 3 de Março de 2011

Apresenta-se como uma necessidade primordial no actual contexto socioeconómico português, profundamente marcado pelo desemprego, a promoção de uma cultura empreendedora, que dote as pessoas de capacidades e competências empreendedoras, de forma a desafiar o desemprego e fomentar o (re)ingresso na esfera laboral.

Nesse sentido, o Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito (GAEM) convida-o a participar no Ciclo de Sessões de Trabalho sobre Empreendedorismo e Microcrédito, que visa ser um evento de sensibilização ao empreendedorismo, de informação sobre os passos para a criação do próprio emprego, de esclarecimento sobre linhas de financiamento para a criação de negócios por públicos com dificuldades financeiras e sem acesso ao crédito bancário tradicional, e de formação em questões basilares de criação, estruturação e gestão de negócios.

Ciclo de Sessões de Trabalho “EMPREENDEDORISMO E MICROCRÉDITO”	
MARÇO	
Dia 25 (sexta-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de sensibilização - Empreendedorismo - uma forma de desafiar o desemprego Orador: Marco Lamas (IncubIT)
Dia 28 (segunda-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de informação - Passos para a criação do próprio emprego Orador: Pedro Xavier (Cidade das Profissões - GAE)
Dia 30 (quarta-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de esclarecimento - Microcrédito - o empréstimo bancário que apoia pessoas com dificuldades financeiras Oradora: Jouna Afonso (Associação Nacional Direito ao Crédito)
ABRIL	
Dia 1 (sexta-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de esclarecimento - Apoio financeiro à criação do próprio emprego - o Microcrédito Millennium BCP Orador: José Fernando Santos (Microcrédito Millennium BCP)
Dia 4 (segunda-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de formação - Plano de negócios - ferramenta fundamental na estruturação e criação de negócios Oradora: Aurora Costa (Thinking BI'z)
Dia 6 (quarta-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de formação - Questões fundamentais em contabilidade e gestão de negócios Oradora: Mª Emilia Ferreira (Thinking BI'z)
Dia 8 (sexta-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de formação - Estratégias de comunicação, marketing e publicidade de negócios Orador: Marco Mendes (IncubIT)
Local	Salão Nobre da Junta de Freguesia de Oliveira do Douro
Organização:	
	
<small>Cooperativa de Solidariedade Social Sol Maior, CRL Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito Rua Prof. José Domingos, 127 Oliveira do Douro 4820-418 V.N.G.</small>	
<small>Contactos Tf: 220 410 242 Tlm: 928 800 347 E-mail: gaemcooperativasolmaior@gmail.com http://www.gaemcooperativasolmaior.blogspot.com</small>	
	

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/03/ciclo-de-sessoes-de-trabalho-sobre.html>]

7. APRESENTAÇÃO DAS ENTIDADES DINAMIZADORAS DAS SESSÕES DE TRABALHO

Quarta-feira, 9 de Março de 2011

Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC)



A Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) é uma associação privada sem fins lucrativos, fundada em 1998 por um conjunto de pessoas que, depois de aprofundada reflexão, concluíram que, também em Portugal, se justificava e era desejável que se viesse a promover o desenvolvimento da experiência do programa de microcrédito, criado por Muhammad Yunus, no Bangladesh.

PÚBLICO-ALVO

A ANDC apoia quem não tem acesso ao crédito bancário, nas condições normais de mercado, e precisa de um empréstimo para criar o seu próprio negócio.

OBJECTIVOS

A ANDC procura, através do microcrédito, fomentar a inserção social e a autonomia de pessoas com dificuldades financeiras ou em exclusão, através da iniciativa económica que se propõem desenvolver. A ANDC existe, portanto, para conseguir que as pessoas excluídas do crédito bancário, por incapacidade de apresentação de garantias reais, possam mudar a sua vida criando o seu próprio emprego, através de um pequeno negócio. Ao fazê-lo, A ANDC confia na sua capacidade de empreender e de honrar compromissos.

SERVIÇOS

- Avaliação do negócio que o microempresário quer desenvolver;
- Apoio na preparação das candidaturas ao financiamento bancário;
- Acompanhamento dos microempresários durante o desenvolvimento dos seus negócios.

Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo – Cidade das Profissões



O Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo (GAE) surge no âmbito do Programa de Acção para a Reabilitação Urbana do Morro da Sé_CH1 e concretiza o propósito de reabilitar o território do Morro da Sé.

O GAE funciona numa lógica de "Loja de Empresa", isto é, um espaço de atendimento articulado e focalizado em torno de uma vasta gama de serviços, cada um deles apto a responder a pedidos específicos por parte da comunidade empreendedora e a prestar auxílio ao indivíduo que pretenda dar os primeiros passos em direcção à consolidação da sua ideia e na identificação dos serviços de apoio que melhor se adequam ao seu caso específico.

OBJECTIVOS

- Promover e apoiar o Empreendedorismo;
- Fomentar o espírito empresarial/auto – emprego;
- Promover o desenvolvimento de competências e know-how empreendedor;
- Dinamizar a criação de empresas/novos postos de trabalho;
- Potenciar a instalação de empresas de serviços de proximidade;
- Contribuir para o desenvolvimento económico local e regional.

COMPETÊNCIAS

- Atendimento personalizado à medida das necessidades do empreendedor e assegurado ao longo da implementação da iniciativa empresarial, através do acesso quer a informação pertinente e actualizada, quer mediante um acompanhamento e apoio constantes, o que permitirá ao empreendedor testar o seu negócio e adquirir os conhecimentos necessários à actividade empresarial;
- Sessões informativas e de desenvolvimento de competências, que propiciem a partilha de ideias, experiências e competências, bem como o envolvimento e reflexão estratégica/criativa dos e entre a classe empreendedora, mediante a realização de iniciativas destinadas à sensibilização junto do grande público, à apresentação de conceitos básicos voltados para o

Empreendedorismo e para o acto de empreender, através da dinamização de sessões de Informação a Empreendedores e de workshops de desenvolvimento de competências transversais, com o intuito de contribuir para o desenvolvimento de saberes e competências empreendedoras.

SERVIÇOS

- Informa sobre os passos para a criação do próprio emprego;
- Presta apoio relativamente a formalidades jurídicas, fiscais e sociais na criação do próprio negócio;
- Auxilia os empreendedores nos diversos estádios do ciclo de vida das empresas.

IncubIT



A IncubIT é um conceito inovador no cenário da promoção do Empreendedorismo em Portugal. A sua diferenciação e mais valia residem no facto de prestar um leque de serviços que acompanha todo o ciclo do processo empreendedor, desde a promoção da cultura empreendedora, através da educação e formação, até ao apoio, consolidação e expansão de empresas, através da consultoria, business coaching, intermediação do processo de financiamento e estabelecimento de networking (inserção em redes de negócio, inovação e de investigação). A investigação estará sempre presente de forma a manter uma actualização de best practices e de forma a ir continuamente alimentando a melhoria contínua dos seus serviços. Todas as actividades da IncubIT são suportadas por um conjunto de ferramentas tecnológicas de apoio à gestão, de modo a garantir uma prestação de serviços eficaz e eficiente.

MISSÃO

- Desenhar, implementar e acompanhar projectos integrados de promoção do Empreendedorismo económico e social;
- Incentivar os seus clientes e parceiros à criação de novas empresas;
- Apoiar empresas existentes e contribuir para a sua reorganização e ou modernização, através do incentivo à inovação, à transferência de tecnologia, conhecimentos e competências, através

do apoio ao desenvolvimento empresarial, à criação de emprego e à promoção e atracção de investimentos.

VISÃO

Ser um prestador de serviços de elevado nível na área da promoção de Empreendedorismo através da educação, formação, business coaching, consultoria e investigação, contribuindo assim para o desenvolvimento sustentável, nomeadamente nas suas vertentes económica e social.

Microcrédito Millennium BCP



O Microcrédito é uma rede do Millennium bcp em que se presta um serviço de financiamento, promovendo e apoiando pessoas e micro-empresas com iniciativas empresariais viáveis, que de outra forma não teriam acesso a crédito, com o intuito de criar/viabilizar postos de trabalho.

MODO DE FUNCIONAMENTO

- Ajudam no desenvolvimento da sua ideia de negócio;

O seu Gestor de Projecto ajudará a desenvolver a sua ideia. Assim, e quer esteja a lançar um novo negócio ou a expandir um já existente, apoiaremos todo o processo de preparação e planeamento.

- Têm opções de crédito à sua medida;

O seu Gestor de Projecto ajudará também a encontrar a melhor solução de crédito para o seu negócio. Para isso, precisamos conhecer e saber qual a estratégia que já definiu para a sua iniciativa.

- Estão sempre ao seu lado;

O seu Gestor de Projecto prestará todo o apoio de que precisa: desde a ajuda para o controlo do negócio até à formação em temas de gestão. A concretização de uma ideia de negócio é um desafio em que o apoio e o incentivo de alguém que acredita em si são factores decisivos para atingir o sucesso.

PÚBLICO-ALVO

Todos aqueles que preencham dois requisitos básicos: uma ideia de negócio viável e perfil de empreendedorismo. Estão abrangidos, por exemplo, desempregados, imigrantes, reformados, domésticas e "pequenas" microempresas (Clientes ou não do Millennium bcp).



A Thinking BI'z nasceu com o objectivo de apoiar as Empresas na criação de valor para o seu negócio, ajudando a Empresa a transformar a gestão do seu negócio numa gestão baseada no planeamento e em sistemas integrados de informação estratégica e operacional através dos seguintes pontos fundamentais:

- Organização e estratégia – definir e comunicar o caminho da organização através da Missão, Visão e Valores e criar objectivos estratégicos que permitam medir o sucesso do negócio;
- Processos – alinhar a gestão operacional com a estratégia, optimizando os processos e cascadeando os objectivos operacionais dos objectivos estratégicos;
- Sistemas – fornecer as tecnologias de informação que permitam captar, reportar, analisar e gerir a informação do negócio de uma forma transversal e eficiente;
- Dotar a organização de recursos financeiros – Apoando a Empresa no estudo de viabilidade do negócio; na preparação, apresentação e acompanhamento de candidaturas aos sistemas de incentivos ao investimento.

MISSÃO

Criar soluções de gestão simples e à medida dos nossos clientes, permitindo-lhes uma visão integral da sua organização, por forma a tomar as melhores decisões para o seu negócio.

VISÃO

Criar valor nas Pequenas e Médias Empresas Portuguesas, contribuindo para o seu crescimento em Portugal e no Estrangeiro e, desta forma, potenciar a criação de novos postos de trabalho.

VALORES

- Estamos Focados no Sucesso dos Nossos Clientes;
- Cumprimos as Nossas Promessas;
- Sabemos o que Fazemos.

SERVIÇOS

- Consultoria de Gestão;
- Gestão de Qualidade;
- Business Intelligence.

Para mais informações sobre as entidades, clique nos links disponíveis na barra “Links Úteis”.

[Link: http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/03/apresentacao-das-entidades_09.html]

8. À CONVERSA COM PESSOAS QUE RECORRERAM AO MICROCRÉDITO PARA CRIAREM O SEU NEGÓCIO

Sexta-feira, 18 de Março de 2011

No presente mês reunimos com um conjunto de beneficiários do microcrédito no escritório da ANDC no Porto, com vista à dinamização de duas sessões de *focus group*, que tinham como objectivos principais a exploração, em profundidade, dos sentidos sociais que os diferentes clientes do programa microcrédito atribuem ao recurso a este benefício; a compreensão das formas como o acesso ao microcrédito alterou as condições de vida dos seus beneficiários; a recolha de informações que permitam produzir novo conhecimento e saberes, por via das atitudes, representações, opiniões e percepções dos membros do grupo, conduzindo a novas linhas de reflexão; a promoção da reflexão, auto-descobrimento e emancipação dos elementos do grupo, por via da partilha de pontos de vista e experiências.

Em ambos os momentos, estiveram presentes empreendedores que recorreram ao microcrédito para criarem o seu próprio emprego em distintas áreas de actividade (restauração, animação, arte e design, bijuteria, calçado, comércio e construção civil), com idades muito díspares (entre os 23 e os 50 anos) e também com diferentes níveis de escolaridade (desde o 1º ciclo do ensino básico a licenciaturas).

Estes dados mostram que o programa de microcrédito, promotor da inclusão social e autonomização de pessoas com dificuldades financeiras por via da iniciativa económica, se dirige a um público-alvo muito vasto e abarca uma pluralidade de áreas de negócio, desempenhando, por isso, um importante papel de incentivo ao empreendedorismo e de combate a situações de vulnerabilidade e fragilização social.

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/03/conversa-com-pessoas-que-recorreram-ao.html>]

9. SESSÃO DE ABERTURA - EMPREENDEDORISMO: UMA FORMA DE DESAFIAR O DESEMPREGO

Terça-feira, 29 de Março de 2011

O Ciclo de Sessões de Trabalho sobre Empreendedorismo e Microcrédito, organizado pelo Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito, da Cooperativa de Solidariedade Social Sol Maior, começou na passada sexta-feira, dia 25 de Março, com a sessão “Empreendedorismo – uma forma de desafiar o desemprego”, dinamizada por Marco Lamas, da IncubIT.

A sessão de abertura do ciclo consubstanciou-se numa sessão de sensibilização ao empreendedorismo, como forma de combater o desemprego e fomentar a (re)inclusão socioprofissional de indivíduos desempregados, no actual contexto socioeconómico português, profundamente marcado pelo desemprego.



Os objectivos deste workshop visavam a compreensão do conceito e importância do empreendedorismo; identificação das características e perfil do empreendedor; conhecimento das várias fases do processo empreendedor.

A promoção de uma cultura empreendedora, o fomento de um ambiente empreendedor e o desenvolvimento de competências empreendedoras, são factores chave para o incentivo à criação do próprio emprego, por parte de públicos desempregados e/ou a vivenciar processos de desfavorecimento e fragilização social.

Em momentos de crise é que surgem as grandes oportunidades, e o desemprego incita à realização de um sonho, que passa muitas vezes por ter o próprio negócio e ser trabalhador por conta própria. Porque quando uma porta se fecha, há outras que se abrem...

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/03/sessao-de-abertura-empREENDEDORISMO-uma.html>]

10. 2º WORKSHOP - PASSOS PARA A CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO

Quinta-feira, 31 de Março de 2011

Na passada segunda-feira, dia 28 de Março, esteve presente no Ciclo de Sessões de Trabalho sobre Empreendedorismo e Microcrédito Pedro Xavier, consultor económico e financeiro do Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo, da Cidade das Profissões, a dinamizar uma sessão de trabalho informativa, sobre os passos para a criação do próprio negócio.



A mensagem principal deste workshop foi a de que as boas ideias têm de ser estudadas, trabalhadas e avaliadas, para se verificar se poderão ou não constituir-se numa oportunidade de negócio.

É importante estruturar a ideia de negócio, através da análise da envolvente socioeconómica, do mercado, da concorrência e do público-alvo. A par deste trabalho de amadurecimento da ideia, é imprescindível elaborar um plano de negócios e um seu projecto de negócio.

Também se discutiu fontes e meios de financiamento do negócio, bem como se alertou para a importância de se analisar em profundidade os aspectos jurídicos e legais para a constituição formal da empresa, para se tomar uma decisão informada e assertiva para cada caso em particular.

Deste modo, procurou-se focalizar os aspectos que os novos empreendedores devem ter em conta aquando da estruturação do seu projecto de negócio, para que os riscos sejam reduzidos ao máximo, e as hipóteses de sucesso incrementadas.

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/03/2-workshop-passos-para-criacao-do.html>]

11. 3º WORKSHOP "MICROCRÉDITO - O EMPRÉSTIMO BANCÁRIO QUE APOIA PESSOAS COM DIFICULDADES FINANCEIRAS"

Sexta-feira, 1 de Abril de 2011

O terceiro workshop do Ciclo de Sessões de Trabalho sobre Empreendedorismo e Microcrédito incidiu sobre o programa de microcrédito da Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC). Marta Mucha, técnica de microcrédito, dinamizou a sessão sobre este instrumento de empreendedorismo social, que visa apoiar pessoas com dificuldades financeiras a criarem o seu próprio emprego, ao permitir que, quem quer desenvolver um negócio mas não tem acesso ao crédito junto da banca, possa contrair empréstimos para esse fim.



Após uma breve contextualização das origens do microcrédito (para mais informações a este respeito consulte o nosso post de Fevereiro intitulado «as origens do microcrédito»), a sessão abordou o papel dos técnicos de microcrédito da ANDC, que prestam um serviço de acompanhamento de proximidade ao longo de todo o processo de criação da empresa – identificam os potenciais beneficiários; apoiam na elaboração do plano de negócios; analisam a viabilidade do projecto; contactam a banca; apoiam à concessão do empréstimo; acompanham durante os primeiros anos o negócio do microempresário.

Relativamente à taxa de sucesso dos negócios criados com o apoio do microcrédito, há dois indicadores importantes: um diz respeito ao sucesso do compromisso assumido junto da banca, que ronda os 85%; o outro relaciona-se com o sucesso dos negócios criados, que anda próximo dos 70%.

A experiência destes profissionais mostra que, mesmo quando os projectos de negócio falham, a experiência empreendedora que tiveram permitiu-lhes desenvolver competências empreendedoras que os apoiam no encontro de soluções futuras, nomeadamente facilitam a sua (re)inserção no mercado de trabalho.

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/04/3-workshop-microcredito-o-emprestimo.html>]

12. 4º WORKSHOP "APOIO FINANCEIRO À CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO - O MICROCRÉDITO MILLENNIUM BCP"

Segunda-feira, 4 de Abril de 2011

José Fernando Santos, gestor de projectos de microcrédito do Millennium BCP desde 2006, dinamizou a sessão de trabalho “Apoio financeiro à criação do próprio emprego – o Microcrédito Millenium BCP”, esta sexta-feira, dia 1 de Abril, na Junta de Freguesia de Oliveira do Douro, onde divulgou e esclareceu os participantes sobre o modelo de microcrédito promovido pelo Millennium BCP.



O microcrédito é uma rede autónoma do Millennium BCP, integrada na política de responsabilidade social da empresa, cujo objectivo é o de permitir que pessoas excluídas do sistema bancário possam criar o seu próprio posto de trabalho, através de um pequeno negócio ou alargamento de um já existente. Para além de prestar um serviço de financiamento, promovendo e apoiando pessoas e microempresas com iniciativas empresariais viáveis, que de outra forma não teriam acesso a crédito, todos os empreendedores têm apoio na elaboração do projecto, de modo a assegurar a sua viabilidade económica e, após concessão do crédito, é-lhes dada toda a colaboração para a resolução de problemas com que venham a ser confrontados no decurso do desenvolvimento do seu negócio, quer através da reestruturação do financiamento concedido, quer através da redefinição da estratégia seguida.

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/04/4-workshop-apoio-financeiro-criacao-do.html>]

13. 5º WORKSHOP "PLANO DE NEGÓCIOS - FERRAMENTA FUNDAMENTAL NA ESTRUTURAÇÃO E CRIAÇÃO DE NEGÓCIOS"

Terça-feira, 5 de Abril de 2011

Realizou-se ontem, dia 4 de Abril, mais uma sessão de trabalho do ciclo sobre empreendedorismo e microcrédito, direccionada para duas questões fundamentais de estruturação e criação do negócio – o conteúdo do Plano de Negócios e Apoios ao Investimento do IEFP. A sessão foi dinamizada por Aurora Costa e M^a Emília Ferreira, da Thinking BI'z.



A ideia de negócio surge, muitas das vezes, de uma oportunidade que identificamos no nosso dia-a-dia, ao sentirmos uma determinada necessidade. Após o surgimento da ideia, esta deve ser estudada e trabalhada, por forma a ganhar consistência. O instrumento que melhor nos ajuda nesta tarefa é a construção do plano de negócios.

Assim, vimos que o Plano de Negócios é uma ferramenta basilar na criação de negócios, na medida em que abrange questões essenciais da estruturação de um negócio – os promotores, a empresa, o produto, o mercado, o plano de acção, a projecção financeira e o controlo e gestão do negócio. A sua elaboração implica a recolha de informação fundamental para analisar a viabilidade do negócio e, deste modo, minimizar os riscos que qualquer processo empreendedor compreende, ao mesmo tempo que nos permite descrever o ponto de partida, expor os resultados que pretendemos atingir e, assim, definir a melhor estratégia a promover para atingir esses fins.

Por outro lado, abordou-se o Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE), promovido pelo IEFP, que contempla alguns apoios ao investimento para a criação de novos negócios, por parte de indivíduos desempregados: Antecipação das Prestações de Desemprego e Apoios ao Investimento – Microinvest, Invest + e Microcrédito.

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/04/5-workshop-plano-de-negocios-ferramenta.html>]

14. 6º WORKSHOP - QUESTÕES FUNDAMENTAIS EM CONTABILIDADE E GESTÃO DE NEGÓCIOS

Segunda-feira, 11 de Abril de 2011

Aurora Costa e Maria Emília Ferreira, da Thinking BI'z, dinamizaram mais um workshop do Ciclo de Sessões de Trabalho sobre Empreendedorismo e Microcrédito, intitulado “Questões fundamentais em contabilidade e gestão de negócios”, no passado dia 6 de Abril, no Salão Nobre da Junta de Freguesia de Oliveira do Douro.



A dinamização da realização de um pequeno exercício por parte de todos os participantes em conjunto, trouxe à sessão uma dinâmica de grupo enriquecedora, que permitiu que cada um desenvolvesse competências fundamentais para a gestão de um negócio.

Através da realização de um elucidativo jogo de contabilidade, abordou-se a forma como se elaboram três ferramentas fundamentais para uma boa gestão de negócios – o Balanço, a Demonstração de Resultados e o Fluxo de Caixa.

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/04/6-workshop-questoes-fundamentais-em.html>]

15. SESSÃO DE ENCERRAMENTO - ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO, MARKETING E PUBLICIDADE DE NEGÓCIOS

Segunda-feira, 11 de Abril de 2011

A sessão de encerramento do Ciclo de Sessões de Trabalho sobre Empreendedorismo e Microcrédito, organizado pelo GAEM, ocorreu na passada sexta-feira, dia 8 de Abril, com o workshop “Estratégias de comunicação, marketing e publicidade de negócios”, dinamizado por Marco Mendes, da IncubIT.



Configurar a estratégia de marketing de qualquer negócio é fundamental para o sucesso de uma empresa, independentemente da sua dimensão. As técnicas de vendas devem assentar num marketing estratégico e operacional, onde sobressaia um comportamento educado, um atendimento personalizado e uma comunicação assertiva, que proporcione, acima de tudo, conforto aos clientes. Como referiu o orador, «gentileza gera gentileza, gente traz gente».

Para além disto, o empreendedor tem que ter capacidade de se adaptar às necessidades do seu público-alvo, bem como procurar ter sempre algo de diferente face à concorrência e primar pelo profissionalismo.

O objectivo é cativar clientes, e esta é a forma mais operacional de atingir esse mesmo fim.

No âmbito do Marketing e Publicidade, é crucial saber quais são os 6W do Mercado:

Who? (Quem consome?)

What? (O que consome?)

Where? (Onde consome?)

Why? (Porque consome?)

When? (Quando consome?)

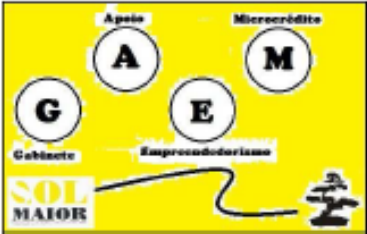
Why not? (Porque não consome?)

[Link: <http://gaemcooperativasolmaior.blogspot.com/2011/04/7-workshop-estrategias-de-comunicacao.html>]

ANEXO IX. CARTAZ DO GAEM

CARTAZ DO GAEM

GABINETE DE APOIO EMPREENDEDORISMO E MICROCRÉDITO



O Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito (GAEM) é um espaço que visa promover o empreendedorismo, como estratégia de inclusão social de públicos desempregados e/ou a vivenciar processos de desfavorecimento e fragilização social.

OBJECTIVOS


- Fomentar o espírito empreendedor;
- Dinamizar a criação do próprio emprego;
- Informar sobre o processo de criação do próprio negócio;
- Desenvolver competências empreendedoras;
- Promover a inclusão social através da iniciativa económica.

SERVIÇOS

- Atendimento personalizado a potenciais empreendedores e candidatos ao microcrédito;
- Mediação com entidades que apoiam a criação do próprio emprego;
- Dinamização de sessões de informação, esclarecimento e divulgação sobre empreendedorismo e o programa de microcrédito;
- Promoção de sessões de formação, em questões fundamentais para a criação e gestão do próprio negócio;
- Acompanhamento na elaboração do plano de negócio, numa lógica de proximidade.

PÚBLICO-ALVO (PRIORITÁRIO)

- Beneficiários do Rendimento Social de Inserção (RSI);
- Desempregados.



Cooperativa de Solidariedade Social Sol Maior, CRL.
Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito
Rua Professor José Bonaparte, 107
Oliveira do Douro 4430-438 V.N.G.

Contactos
Tlf. 220 110 282
Tlm. 918 800 517
E-mail: gaem.cooperativasolmaior@gmail.com
Blog: www.gaemcooperativasolmaior.blogspot.com

ANEXO X. DESDOBRÁVEL DO GAEM

SERVIÇOS

- ▶ Atendimento personalizado a potenciais empreendedores e candidatos ao microcrédito;
- ▶ Mediação com entidades que apoiam a criação do próprio emprego;
- ▶ Dinamização de sessões de informação, esclarecimento e divulgação sobre empreendedorismo e o programa de microcrédito;
- ▶ Promoção de sessões de formação, em questões fundamentais para a criação e gestão do próprio negócio;
- ▶ Acompanhamento na elaboração do plano de negócio, numa lógica de proximidade.

LOCALIZAÇÃO



Cooperativa de Solidariedade Social Sol Maior, CRL
Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito
Rua Professor José Bonaparte, 107
Oliveira do Douro 4430-438 V.N.G.

Contactos

Tlf. 220 110 282

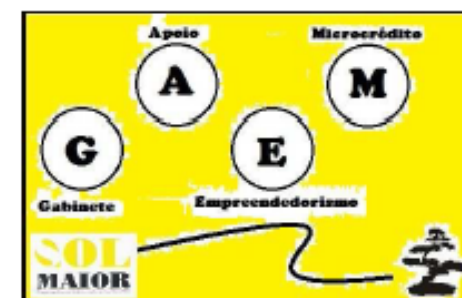
Tlm. 918 800 317

E-mail: gaem.cooperativasolmaior@gmail.com

Blog: www.gaemcooperativasolmaior.blogspot.com

**SOL
MAIOR**
Cooperativa de Solidariedade Social, CRL

GABINETE DE APOIO EMPREENDEDORISMO E MICROCRÉDITO



Está desempregado, tem espírito
empreendedor e uma ideia de negócio?
Contacte-nos!

Nós podemos ajudá-lo a criar o seu
próprio emprego.

APRESENTAÇÃO

O Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito (GAEM) é um espaço que visa promover o empreendedorismo, como estratégia de inclusão social de públicos desempregados e/ou a vivenciar processos de desfavorecimento e fragilização social.



OBJECTIVOS

- ▶ Fomentar o espírito empreendedor;
- ▶ Dinamizar a criação do próprio emprego;
- ▶ Informar sobre o processo de criação do próprio negócio;
- ▶ Desenvolver competências empreendedoras;
- ▶ Promover a inclusão social através da iniciativa económica.



PÚBLICO-ALVO

- ▶ Beneficiários do Rendimento Social de Inserção (RSI);
- ▶ Desempregados.



- ▶ Trabalhadores em situação precária;
- ▶ Jovens à procura do primeiro emprego.

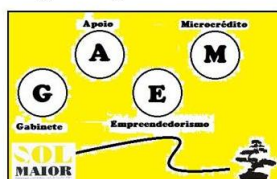
ANEXO XI. CARTAZ DO CICLO DE SESSÕES DE TRABALHO SOBRE EMPREENDEDORISMO E MICROCRÉDITO

CARTAZ DO CICLO DE SESSÕES DE TRABALHO SOBRE
EMPREENDEDORISMO E MICROCRÉDITO

Ciclo de Sessões de Trabalho “EMPREENDEDORISMO E MICROCRÉDITO”

MARÇO	
Dia 25 (sexta-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de sensibilização - Empreendedorismo - uma forma de desafiar o desemprego Orador: Marco Lamas (IncubIT)
Dia 28 (segunda-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de informação - Passos para a criação do próprio emprego Orador: Pedro Xavier (Cidade das Profissões - GAE)
Dia 30 (quarta-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de esclarecimento - Microcrédito - o empréstimo bancário que apoia pessoas com dificuldades financeiras Oradora: Joana Afonso (Associação Nacional Direito ao Crédito)
ABRIL	
Dia 1 (sexta-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de esclarecimento - Apoio financeiro à criação do próprio emprego - o Microcrédito Millennium BCP Orador: José Fernando Santos (Microcrédito Millennium BCP)
Dia 4 (segunda-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de formação - Plano de negócios - ferramenta fundamental na estruturação e criação de negócios Oradora: Aurora Costa (Thinking BI'z)
Dia 6 (quarta-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de formação - Questões fundamentais em contabilidade e gestão de negócios Oradora: M ^a Emília Ferreira (Thinking BI'z)
Dia 8 (sexta-feira) Horário: 9h30 - 11h30	Sessão de formação - Estratégias de comunicação, marketing e publicidade de negócios Orador: Marco Mendes (IncubIT)
Local	Salão Nobre da Junta de Freguesia de Oliveira do Douro

Organização:



Cooperativa de Solidariedade Social Sol Maior, CRL
Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito
Rua Professor José Bonaparte, 107
Oliveira do Douro 4430-438 V.N.G.

Contactos
Tlf. 220 110 282
Tlm. 918 800 517
E-mail: gsem.cooperativasolmaior@gmail.com
Blog: www.gsemcooperativasolmaior.blogspot.com



Apoio:



ANEXO XII. FICHA TÉCNICA DAS SESSÕES DE TRABALHO

FICHA TÉCNICA DAS SESSÕES DE TRABALHO

IDENTIFICAÇÃO	CATEGORIA	OBJECTIVOS	CONTEÚDOS	DINAMIZADOR	ENTIDADE
EMPREENDEDORISMO – UMA FORMA DE DESAFIAR O DESEMPREGO	Sessão de Sensibilização	<ul style="list-style-type: none"> - Compreender o conceito e a importância do empreendedorismo; - Identificar as características e o perfil do empreendedor; - Conhecer as várias fases do processo empreendedor. 	<ul style="list-style-type: none"> - Empreendedorismo. Porquê e para quê? - Processo empreendedor (cultura empreendedora; ideia/oportunidade; projecto, recursos, start up); 	Marco Lamas - Licenciado em Relações Internacionais; MBA – Master in Business Administration; Mestre em Educação; Doutorando em Educação e Desenvolvimento Humano. É business coach certificado pela ECA (European Coaching Association), consultor de empresas e formador (certificado pelo IEFEP e pelo Concelho Científico Pedagógico de Formação Contínua) nas áreas do Empreendedorismo, Gestão, Estratégia, Balanced Scorecard e Desenvolvimento Humano.	IncubIT (Matosinhos)
PASSOS PARA A CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO	Sessão de Informação	<ul style="list-style-type: none"> - Apresentar os serviços disponibilizados pelo Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo CdP; - Informar sobre o percurso a seguir para criar o próprio emprego. 	<ul style="list-style-type: none"> - Os serviços do GAE – CdP; - Características do empreendedor; - Processo de criação do próprio negócio (estruturação e avaliação da ideia de negócio; análise de mercado; plano de viabilidade; meios e fontes de financiamento; constituição legal da empresa). 	Pedro Xavier – Licenciado em Economia, Pós-Graduado em International Hotel Management. Trabalhou como director comercial numa software house; director executivo numa empresa de investidores e business angels; assistente financeiro no Grupo de Hotéis Le Meridien. Actualmente é o responsável pelo GAE-CdP.	Gabinete de Apoio ao Empreendedor ismo – Cidade das Profissões (Porto)
MICROCRÉDITO – O EMPRÉSTIMO BANCÁRIO QUE APOIA PESSOAS COM DIFICULDADES FINANCEIRAS	Sessão de Esclarecimento	<ul style="list-style-type: none"> - Conhecer as origens da solução do microcrédito como instrumento de apoio à criação do próprio negócio; - Esclarecer sobre o programa de microcrédito da ANDC. 	<ul style="list-style-type: none"> - A emergência do microcrédito; - O microcrédito em Portugal – a ANDC; - Programa de microcrédito da ANDC (público-alvo; requisitos; fases de candidatura; forma de acompanhamento pós-candidatura). 	Marta Mucha – Licenciada em Sociologia; Mestre em Economia. Trabalhou como socióloga num projecto de luta contra a pobreza e exclusão social no concelho de Valongo e como docente e investigadora no ISSSP. Actualmente, exerce funções de técnica de microcrédito na ANDC.	Associação Nacional de Direito ao Crédito (Porto)

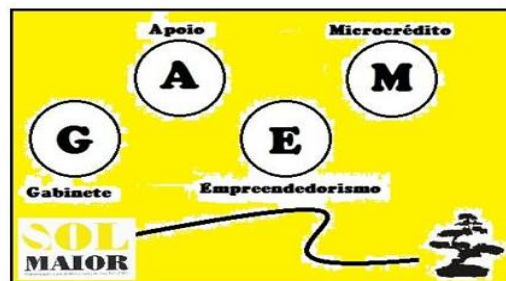
APOIO FINANCEIRO À CRIAÇÃO DO PRÓPRIO EMPREGO – O MICROCRÉDITO MILLENNIUM BCP	Sessão de Esclarecimento	<ul style="list-style-type: none"> - Divulgar o modelo de microcrédito desenvolvido pelo Millennium BCP; - Promover uma cultura de empreendedorismo. 	<ul style="list-style-type: none"> - A Rede Autónoma de Microcrédito do Millennium BCP; - Modelo de negócio (missão; mercado-alvo; cobertura geográfica; condições de financiamento; fases do processo de candidatura; papel do gestor de projecto). 	<i>José Fernando Santos</i> – Licenciado em Ciências da Educação; bancário desde 1991 e a trabalhar no projecto de Microcrédito do Millennium BCP, desde 2006.	Rede Autónoma Microcrédito Millennium BCP (Porto)
PLANO DE NEGÓCIOS – FERRAMENTA FUNDAMENTAL NA ESTRUTURAÇÃO E CRIAÇÃO DE NEGÓCIOS	Sessão de Formação	<ul style="list-style-type: none"> - Aprender a elaborar um plano de negócios; - Sensibilizar para as componentes essenciais do processo de criação de um negócio; - Informar sobre os meios de financiamento disponíveis. 	<ul style="list-style-type: none"> - O empreendedorismo e o empreendedor - características - Estruturação do plano de negócios (a empresa; o mercado; plano de acção; projecção financeira; gestão e controlo do negócio); - Meios de financiamento (apoios do IEF - PAECPE). 	<i>Aurora Costa</i> – Licenciada em Direito; Pós-graduada em Direito Empresarial. Trabalhou como gestora de sistema de qualidade numa multinacional têxtil. Actualmente é gestora de projectos e colaboradora na área jurídica.	Thinking BI'z – Consultoria de Gestão, Lda. (Vila Nova de Gaia)
QUESTÕES FUNDAMENTAIS EM CONTABILIDADE E GESTÃO DE NEGÓCIOS	Sessão de Formação	<ul style="list-style-type: none"> - Aprender conhecimentos essenciais de gestão de negócios. 	<ul style="list-style-type: none"> - Como elaborar e interpretar um Balanço; - Como calcular e interpretar uma Demonstração de Resultados; - Entender a importância da Demonstração de Fluxo de Caixa. 	<i>Maria Emília Ferreira</i> – Licenciada em Controlo Financeiro. Trabalhou como gerente financeira numa empresa de comercialização; gerente de sistema de qualidade; directora ibérica de supply chain e sistema de qualidade de uma multinacional. Actualmente é consultora de gestão e formadora nas áreas de gestão e contabilidade.	Thinking BI'z – Consultoria de Gestão, Lda. (Vila Nova de Gaia)
ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO, MARKETING E PUBLICIDADE DE NEGÓCIOS	Sessão de Formação	<ul style="list-style-type: none"> - Dominar conceitos, teorias e ferramentas de marketing; - Conhecer a função marketing no interior de uma empresa; - Explorar novas oportunidades e/ou potenciar negócios utilizando as redes sociais. 	<ul style="list-style-type: none"> - Marketing – conceitos base; - A organização da função e marketing; - O sistema de informação de marketing – a pesquisa; - O plano de marketing. 	<i>Marco Mendes</i> – Aluno de Licenciatura em Marketing e Ciências do Consumo. É formador e consultor nas áreas de marketing, comunicação, vendas e seguros. Actualmente exerce funções de gerência numa empresa de serviços.	IncubIT (Matosinhos)

ANEXO XIII. CERTIFICADO DE PARTICIPAÇÃO

CERTIFICADO DE PARTICIPAÇÃO NO CICLO DE SESSÕES DE TRABALHO SOBRE EMPREENDEDORISMO E MICROCRÉDITO

CERTIFICADO DE PARTICIPAÇÃO

Participou no Ciclo de Sessões de Trabalho sobre Empreendedorismo e Microcrédito, organizado pelo Gabinete de Apoio ao Empreendedorismo e Microcrédito (GAEM), da Cooperativa de Solidariedade Social Sol Maior, CRL, entre os dias 25 de Março e 8 de Abril, no Salão Nobre da Junta de Freguesia de Oliveira do Douro, em Vila Nova de Gaia.



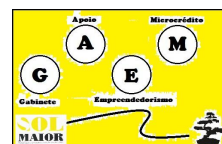
Vila Nova de Gaia, 8 de Abril de 2011

Dra. Cristiana Silva
(Socióloga)

ANEXO XIV. FICHA DE ACOMPANHAMENTO DO UTENTE



FICHA DE ACOMPANHAMENTO DO UTENTE



DADOS PESSOAIS

Nome _____

Data de Nascimento ____/____/____ Estado Civil _____

Nacionalidade _____ Freguesia _____

Morada _____

Localidade _____ Código-Postal _____

Contacto _____ E-mail _____

DADOS DO AGREGADO FAMILIAR

Nome	Parentesco	Idade	Escolaridade	Ocupação Profissional

SITUAÇÃO E CONDIÇÃO PROFISSIONAL

Estudante	Ano que frequenta _____ Curso _____ Estabelecimento de Ensino _____
À procura do 1º emprego	Escolaridade _____ Curso _____
Desempregado à procura de novo emprego	Duração do Desemprego _____ Escolaridade _____ Motivo do Desemprego _____
Empregado à procura de novo emprego	Escolaridade _____ Profissão _____ Vínculo Contratual _____

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Actividade Profissional	Entidade Empregadora	Período
		De ____/____/____ a ____/____/____
		De ____/____/____ a ____/____/____
		De ____/____/____ a ____/____/____
		De ____/____/____ a ____/____/____

PRESTAÇÕES SOCIAIS					
Subsídio de Desemprego		Subsídio Social de Desemprego		Rendimento Social de Inserção	
Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não
Desde ____/____/____		Desde ____/____/____		Desde ____/____/____	

IDEIA DE NEGÓCIO	
Área de Negócio	
Produto/Serviço	
Experiência/Conhecimentos na área de negócio	

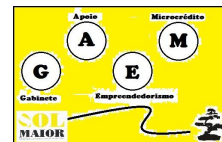
DIAGNÓSTICO DE NECESSIDADES FORMATIVAS		
Áreas formativas essenciais à gestão de negócios	Conhecimentos Básicos	Necessidade de Formação
- Contabilidade		
- Marketing		
- Técnica de Vendas		
- Gestão de Empresas		
- Direito Empresarial		
- Outra _____		

DADOS DO ACOMPANHAMENTO E MONITORIZAÇÃO		
Data	Assuntos	Diligências
____/____/____		
____/____/____		
____/____/____		
____/____/____		

ANEXO XV. TESTE AO PERFIL EMPREENDEDOR



TESTE AO PERFIL EMPREENDEDOR



O teste ao perfil empreendedor tem como objectivo ajudá-lo a reflectir e a avaliar o seu perfil enquanto empreendedor, por via do balanço de competências e personalidade, com vista a apoiá-lo na identificação de potencialidades e qualidades que deve fomentar, bem como na identificação de fragilidades que necessitam de ser trabalhadas, para potenciar a sua capacidade empreendedora e as probabilidades de sucesso do seu negócio.

Tenha em consideração que ninguém nasce empreendedor e que não existem, *à priori*, bons e maus empreendedores. Todos podemos aprender as competências necessárias para se ser um empreendedor de sucesso. A realização deste teste de diagnóstico proporciona-lhe a oportunidade de verificar se está ou não preparado para empreender.

ESCALA DE AVALIAÇÃO

Para responder às questões que se seguem, atribua uma pontuação de 1 a 4, cujo significado corresponda à seguinte escala:

1	2	3	4
DISCORDO TOTALMENTE	DISCORDO	CONCORDO	CONCORDO TOTALMENTE

QUESTIONÁRIO

Nº	QUESTÃO	PONTUAÇÃO
1	Sou uma pessoa pró-activa e dinâmica, que não receia dar o primeiro passo e assumir riscos.	
2	Não tenho medo de tomar decisões e de assumir as responsabilidades que daí derivarem.	
3	Costumo assumir responsabilidades e cumpri-las até ao fim.	
4	Tenho tendência para liderar quando surge uma actividade de grupo, por ter uma boa capacidade de organização e de direcção.	
5	Considero que todas as pessoas são competentes, se forem incentivadas e tiverem a oportunidade de o demonstrar.	

6	Gosto de me relacionar com as outras pessoas e estabeleço rapidamente um bom relacionamento com elas.	
7	Gosto de partilhar as minhas ideias e discuti-las com outras pessoas.	
8	Respeito a forma como os outros elementos da equipa trabalham, mesmo que seja diferente da minha, pois tenho a plena noção que o importante é que as metas traçadas sejam atingidas.	
9	Geralmente, consigo convencer a maioria das pessoas a concordar comigo e com as minhas ideias, sem grandes dificuldades.	
10	Apresento uma enorme capacidade de persuadir os outros, sem muito esforço.	
11	Sou uma pessoa organizada. Gosto de planear as minhas acções antes de agir.	
12	Costumo manter-me informado sobre tudo o que acontece ao meu redor e avaliar o impacto desses acontecimentos para o meu negócio.	
13	Gosto de estabelecer objectivos cada vez mais ousados. É uma forma de me realizar pessoal e profissionalmente.	
14	Normalmente, sou uma pessoa que não desiste à primeira adversidade.	
15	Quando me deparo com um problema, não o encaro como um obstáculo, mas antes como uma oportunidade de aprender com a experiência.	
16	Quando me deparo com um problema, procuro de imediato encontrar formas criativas de o resolver.	
17	Reconheço que empreender envolve sempre uma margem de risco, que eu estou disposto a assumir.	
18	Procuró sempre avaliar, com o máximo de fiabilidade possível, a viabilidade das minhas acções, mas também me preparo para o caso das coisas não correrem conforme o esperado.	
19	Apresento uma boa capacidade para me adaptar a situações novas.	
20	Não me importo de dedicar grande parte do meu tempo ao trabalho.	
SOMA DAS NOTAS		

AValiação dos Resultados

Mais de 70 pontos – Parabéns! O seu resultado mostra que congrega as características fundamentais para ser um empreendedor de sucesso. Se tem uma ideia de negócio, está na altura de a amadurecer e de analisar a sua viabilidade. Apesar disso, não deixe de apostar no desenvolvimento de competências empreendedoras, que o ajudem a avançar e a ter sucesso com o seu projecto de negócio.

Entre 41 e 69 pontos – O seu resultado indica que, a par de algumas potencialidades para ser um empreendedor de sucesso, apresenta algumas fragilidades. Apesar de ter um grande potencial empreendedor, ainda não reúne todas as características essenciais que lhe permitem avançar com a criação de um negócio sem um risco elevado de insucesso. Aconselhamo-lo a apostar activamente no desenvolvimento das competências que ainda não estão devidamente solidificadas. Para isso, confronte os grupos de questões em que obteve menor pontuação com as competências inerentes a cada um deles, através do quadro subsequente.

Até 40 pontos – O seu resultado aponta para uma fraca preparação, neste momento, para se tornar num empreendedor de sucesso. As probabilidades de sucesso são duvidosas, uma vez que apresenta algumas debilidades que parecem ofuscar as suas potencialidades. Porém, isto não significa que não possa vir a tornar-se numa pessoa com um forte potencial empreendedor. Para isso, terá que investir activamente nas áreas em que você está menos bem preparado, para desenvolver uma iniciativa empreendedora com fortes possibilidades de sucesso. Veja os grupos de questões em que obteve as pontuações mais baixas e identifique que competências empreendedoras deve desenvolver com maior afinco, através do recurso à informação disponível no quadro que se segue.

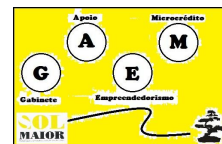
GRUPOS DE QUESTÕES

QUESTÕES	CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS
De 1 a 4	Referem-se às capacidades de tomar a iniciativa, de liderar pessoas e assumir responsabilidades inerentes ao negócio.
De 5 a 10	Reportam-se a questões relacionadas com o trabalho de equipa, relacionamento interpessoal e capacidade de persuasão de terceiros.
De 11 a 13	Relacionam-se com as capacidades de organização do empreendedor, bem como com a sua postura atenta, informada e ambiciosa.
De 14 a 16	Questões ligadas às capacidades de persistência e criatividade do empreendedor.
De 17 a 20	Referem-se às capacidades de assumir riscos, flexibilidade à mudança e dedicação ao projecto de negócio.

ANEXO XVI. PLANO DE NEGÓCIOS



PLANO DE NEGÓCIOS



SUMÁRIO EXECUTIVO

O sumário executivo é o primeiro capítulo a ser lido e o último a ser elaborado.

Deve conter uma breve descrição dos conteúdos mais importantes abordados no plano de negócios e não deve exceder as 500 palavras.

A sua leitura deve permitir reter uma ideia geral do projecto de negócio e nele deve constar a mensagem mais persuasiva de todo o documento.

Consubstancia-se num resumo de extrema relevância para os investidores, na medida em que dá a primeira impressão sobre as características do negócio e do(s) empreendedor(es), pelo que deve evidenciar todo o potencial do negócio.

IDENTIFICAÇÃO DO(S) PROMOTOR(ES)

Apresentação da equipa de gestão do negócio.

Deve destacar as competências, conhecimentos e capacidades dos membros da equipa, que assegurarão o desenvolvimento do projecto de negócio.

Grande parte do sucesso do negócio, na sua fase de arranque, depende fundamentalmente das capacidades empreendedoras do(s) seu(s) promotor(es).

IDENTIFICAÇÃO DO PROMOTOR N.º1	
Nome	
Nacionalidade	Data de Nascimento ____/____/____
Estado Civil	Contacto
Habilitações Literárias	
Experiência Profissional	
Competências	

IDENTIFICAÇÃO DO PROMOTOR N.º2	
Nome	
Nacionalidade	Data de Nascimento ____/____/____
Estado Civil	Contacto
Habilitações Literárias	
Experiência Profissional	
Competências	

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

Apresentação da necessidade de mercado detectada e à qual o negócio procura dar resposta.

Deve realçar os aspectos exclusivos e inovadores da sua ideia de negócio, de modo a mostrar a sua viabilidade e as potencialidades de desenvolvimento e crescimento do projecto de negócio.

A realização da análise SWOT (enumerar os pontos fortes/fracos internos, as oportunidades/ameaças externas) é fundamental para evidenciar a viabilidade do projecto. Os quatro parâmetros devem apresentar um equilíbrio da informação apresentada. Não caia na tentação de destacar em excesso as vantagens e menosprezar as fragilidades. O reconhecimento da existência de debilidades é, muitas vezes, valorizado, uma vez que estando informado e consciente da sua existência, está preparado para procurar soluções para as atenuar.

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO DETECTADA

Diagnóstico da Necessidade a Satisfazer

Características Exclusivas e Inovadoras do Negócio

Análise SWOT

Pontos Fortes

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Pontos Fracos

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Oportunidades

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Ameaças

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

APRESENTAÇÃO DA EMPRESA / PROJECTO

Apresentação e caracterização do projecto de negócio.

Deve conter o máximo de informação possível sobre a empresa que o presente projecto se propõe a criar.

Sempre que possível, procure fundamentar as suas opções. Ao argumentar sobre as suas escolhas estará a incrementar credibilidade ao projecto.

APRESENTAÇÃO DA EMPRESA / PROJECTO	
<i>Sector de Actividade – CAE</i>	
<i>Missão, Visão e Valores da Empresa</i> <hr/> <hr/> <hr/>	
<i>Localização</i> <hr/> <hr/> <hr/>	<div>Mapa</div>
<i>Abrangência Geográfica</i> <hr/> <hr/> <hr/>	
<i>Instalações</i> <hr/> <hr/> <hr/>	
<i>Forma Jurídica</i> <hr/> <hr/> <hr/>	
<i>Recursos Humanos</i> <hr/> <hr/> <hr/>	
<i>Imagem da Empresa</i> <hr/> <hr/> <hr/>	<div>Logotipo</div>
<i>Horário de Funcionamento</i> <hr/> <hr/>	

CARACTERIZAÇÃO DO PRODUTO / SERVIÇO

Apresentação do produto / serviço a comercializar.

Deve primar pela inovação e singularidade, de forma a colmatar uma falha de mercado, pois só assim se prevê que o projecto tenha viabilidade.

CARACTERIZAÇÃO DO PRODUTO / SERVIÇO
<i>Características do produto / serviço</i> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<i>Data prevista para o seu lançamento no mercado</i> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<i>Ciclo de vida previsto para o produto / serviço</i> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<i>Processo de distribuição do produto / serviço</i> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<i>Público-alvo</i> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
<i>Vantagens competitivas</i> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

ESTUDO DE MERCADO

Apresentação do estudo de mercado, em que demonstre que conhece bem o campo de actuação em que se propõe empreender e que a sua ideia apresenta viabilidade económica e financeira.

Deve procurar recolher o máximo de informação possível sobre os potenciais clientes, concorrentes e fornecedores, com a finalidade de aferir se as condições do mercado viabilizam a prosperidade do negócio.

Este exercício, entre outros aspectos, irá dotá-lo de conhecimentos que lhe permitem fortalecer a sua estratégia comercial.

POTENCIAIS CLIENTES	
Perfil	Quanto compra?
Estilo de Vida	Como compra?
O que compra?	Quanto paga?
Onde compra?	Como paga?
Porque compra?	Grau de satisfação com o que compra
Quando compra?	

PRINCIPAIS CONCORRENTES	
Identificação	Quanto vende?
O que vende?	Como vende?
Onde vende?	Valor a que vende?
Quando vende?	Vantagens competitivas

POSSÍVEIS FORNECEDORES	
Identificação	Condições de Selecção
Produto / Serviço fornecido	Condições de Fornecimento e Pagamento
Localização	

ESTRATÉGIA DE COMUNICAÇÃO E MARKETING

Apresentação da estratégia de comunicação e marketing do produto / serviço a ser comercializado pela empresa.

Deve demonstrar o modo como irá ser feita a abordagem do mercado e como será difundida a imagem da empresa que se pretende dar a conhecer aos clientes.

ESTRATÉGIA DE COMUNICAÇÃO E MARKETING	
<i>Características especiais / inovadoras do produto / serviço</i>	

<i>Preço Ideal</i>	_____ €
<i>Custos unitários</i>	_____ €
<i>Preços da concorrência</i>	_____ €
<i>Preço psicológico</i>	_____ €
<i>Canais de Distribuição</i>	

<i>Estratégia Comercial</i>	

<i>Mensagem</i>	

<i>Formas de Promoção</i>	

<i>Potenciais Parcerias</i>	

PLANO DE INVESTIMENTO

Apresentação dos investimentos necessários à criação e desenvolvimento do negócio.

Deve inventariar todos os custos inerentes ao processo de preparação, arranque e desenvolvimento do projecto de negócio, e recolher vários orçamentos dos investimentos necessários.

Preocupe-se em especificar, com pormenor, como será utilizado o investimento, no horizonte temporal de 3 anos, no mínimo.

PLANO DE INVESTIMENTO					
Tipo de Investimento	Descrição	20__	20__	20__	Total
1. Imobilizado Corpóreo					
▪ Terrenos e Recursos Naturais					
▪ Infra-estruturas e outras Construções					
▪ Equipamento Básico					
▪ Equipamento Administrativo					
▪ Equipamento Informático					
▪ Equipamento de Transporte					
▪ Ferramentas e Utensílios					
▪ Outros Bens Corpóreos					
2. Imobilizado Incorpóreo					
▪ Estudos e Projectos					
▪ Assistência Técnica					
▪ Outros Bens Incorpóreos					
3. Juros durante a fase de investimento					
4. Diversos					
5. Fundo de Maneio					
6. Investimento Total (6=1+2+3+4+5)					

PLANO DE FINANCIAMENTO

Apresentação do plano de financiamento a 3 anos, para o conjunto de investimentos inventariados.

Deve explorar vários meios e fontes de financiamento disponíveis, analisar os requisitos de acesso e seleccionar o que apresentar melhores condições para a sua situação.

PLANO DE FINANCIAMENTO						
Fonte de Financiamento	Prazo	Taxa de Juro	20__	20__	20__	Total
<i>1. Capitais Próprios</i>						
▪ Capital Social / Individual						
▪ Prestações Suplementares						
▪ Prestações Subsídio Desemprego						
▪ Outros Capitais Próprios						
<i>2. Capitais Alheios</i>						
▪ Empréstimos Bancários						
▪ Empréstimos de Sócios						
▪ Empréstimos de Familiares						
▪ Outros Capitais Alheios						
3. Financiamento Total (3=1+2)						

ESTUDO ECONÓMICO E FINANCEIRO

Apresentação das projecções financeiras que permitam aferir sobre a viabilidade económica e financeira do negócio.

Deve realizar um estudo económico e financeiro realista e credível, que permita aferir a viabilidade e as potencialidades de sucesso do projecto de negócio.

As projecções económico-financeiras devem abranger um horizonte temporal nunca inferior a 3 anos.

PROJECCÕES DE VENDAS							
Descrição do Produto / Serviço	Unidade Física	20__		20__		20__	
		Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor
Total							

GASTOS COM O PESSOAL				
Quadro de Pessoal	Salário Mensal	Encargos Sociais	Outros Gastos	Encargos Anuais
Total				

AMORTIZAÇÕES E PROVISÕES				
Imobilizado	Factura / Orçamento	Valor de Aquisição	Taxa Anual	Amortização Anual
Total				

FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS				
Descrição	20__	20__	20__	Total
1. Água				
2. Electricidade				
3. Combustíveis				
4. Subcontratos				
5. Rendas e Alugueres				
6. Seguros				
7. Comunicações				
8. Ferramentas e Utensílios de desgaste rápido				
9. Material de Escritório				
10. Deslocações e Estadias				
11. Publicidade				
12. Comissões				
13. Outros FSE's				
Total				

BALANÇO (PREVISIONAL)			
Categoria	20__	20__	20__
<i>1. Activo</i>			
1.1 Corrente			
▪ Inventários			
▪ Clientes			
▪ Sector Público Estatal			
▪ Accionistas / Sócios			
▪ Depósitos bancários/Caixa/Títulos			
▪ Acréscimos e Deferimentos			
▪ Outras contas a receber			
1.2 Não Corrente			
▪ Activos Fixos Tangíveis			
▪ Propriedades de Investimento			
▪ Activos Intangíveis			
▪ Investimentos Financeiros			
Total do Activo			
<i>2. Capital Próprio</i>			
▪ Capital / Acções Próprias			
▪ Outros Investimentos de Capital Próprio			
▪ Reservas			
▪ Resultados Transitados			
▪ Resultado Líquido do Exercício			
▪ Dividendos Antecipados			
Total do Capital Próprio			
<i>3. Passivo</i>			
3.1 Corrente			
▪ Fornecedores			
▪ Sector Público Estatal			
▪ Accionistas / Sócios			
▪ Financiamentos obtidos			
▪ Outras contas a pagar			
3.2 Não Corrente			
▪ Provisões			
▪ Financiamentos obtidos			
▪ Outras contas a pagar			
Total do Passivo			
Total = Passivo + Capital Próprio			

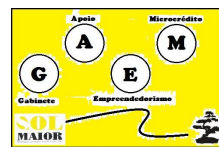
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (PREVISIONAL)			
Descrição	20__	20__	20__
<i>1. Receitas</i>			
▪ Vendas			
▪ Outras			
Total de Receitas			
<i>2. Despesas</i>			
▪ Custo das Vendas			
▪ Gastos com o Pessoal			
▪ Amortizações e Provisões			
▪ Fornecimentos e Serviços Externos			
▪ Impostos e Outros Encargos			
▪ Outras			
Total de Despesas			
3. Resultado de Exploração (3=1-2)			
4. Encargos Financeiros (ex. Juros)			
5. Resultado Após Encargos Financeiros (5=3-4)			
6. Impostos sobre o Rendimento			
7. Resultado Líquido (7=5-6)			

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXOS DE CAIXA (PREVISIONAL)			
Descrição	20__	20__	20__
1. <i>Actividades Operacionais</i>			
▪ Recebimentos de Clientes			
▪ Recebimentos de Dividendos e Juros			
▪ Outros Recebimentos Provenientes das Operações			
▪ Pagamentos a Fornecedores			
▪ Pagamentos de Despesas Operacionais			
▪ Pagamentos de Despesas Antecipadas			
▪ Pagamentos de Impostos e Contribuições			
▪ Outros Pagamentos decorrentes das Operações			
Total de Actividades Operacionais			
2. <i>Actividades de Financiamento</i>			
▪ Recebimentos Provenientes da Realização de Capital em Moeda			
▪ Recebimentos Provenientes de Empréstimos e Financiamentos Obtidos			
▪ Outros Recebimentos Provenientes de Financiamentos			
▪ Pagamento do Principal de Empréstimos e Financiamento Obtidos			
▪ Outros Pagamentos decorrentes das Actividades de Financiamento			
Total de Actividades de Investimento			
3. <i>Actividades de Investimento</i>			
▪ Recebimento do Principal de Empréstimos e Financiamentos Concedidos			
▪ Recebimentos Provenientes do Resgate de Investimentos Temporários			
▪ Recebimentos Provenientes da Alienação de Bens do Imobilizado			
▪ Recebimentos Provenientes da Alienação de Investimentos Permanentes			
▪ Desembolsos de Empréstimos e Financiamentos Concedidos			
▪ Pagamentos na aquisição à vista de Investimentos Permanentes			
▪ Pagamentos na aquisição à vista de Bens do Imobilizado			
▪ Pagamentos na aquisição à vista de Bens do Diferido			
▪ Pagamentos na aquisição de Investimentos Temporários			
Total de Actividades de Investimento			
4. Saldo Final das Disponibilidades			
5. Saldo Inicial das Disponibilidades			
6. Variação das Disponibilidades no Período (6=5-4)			

ANEXO XVII. FICHA DE AVALIAÇÃO DAS SESSÕES DE TRABALHO



CICLO DE SESSÕES DE TRABALHO EMPREENDEDORISMO E MICROCRÉDITO



Ficha de Avaliação

1. Identificação da Sessão de Trabalho

Nome da Sessão: _____

Na sua avaliação, utilize a seguinte escala:

1	2	3	4	5
Muito mau	Mau	Razoável	Bom	Muito Bom

2. Conteúdo e Dinâmica da Sessão

	1	2	3	4	5
Os assuntos abordados corresponderam às suas expectativas?					
Como classifica o interesse da temática?					
Sente que ficou mais informado sobre a temática?					
Como classifica os conhecimentos abordados nesta sessão, para o ajudar na criação do próprio negócio/emprego?					
Como avalia a dinâmica da sessão, no que respeita ao envolvimento e incentivo da participação do público?					

3. Questões Técnicas

	1	2	3	4	5
Os meios audiovisuais utilizados foram adequados?					
As instalações onde a sessão decorreu eram adequadas?					
A duração da sessão, relativamente ao seu conteúdo, foi adequada?					
O horário da sessão foi adequado?					
A forma como os conhecimentos foram expostos contribuiu para a melhor compreensão/aprendizagem dos conteúdos?					
A organização da sessão foi eficiente?					

Sugestões: _____

Muito obrigado pela sua colaboração!